



TESIS (RA 142571)

**PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN UNTUK
BERINVESTASI PADA APARTEMEN DAN PERUMAHAN
DI SURABAYA TIMUR**

DELLA AFFESIA PUTRI

3214208003

DOSEN PEMBIMBING

Ir. Purwanita Setijanti, M.Sc., Ph.D.

Ir. Muhammad Faqih, MSA., Ph.D.

PROGRAM MAGISTER

BIDANG KEAHLIAN REAL ESTATE

JURUSAN ARSITEKTUR

FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN

INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

SURABAYA

2016



THESIS (RA 142571)

**CONSUMER'S DECISION MAKING TO INVESTS ON
CONDOMINIUM AND HOUSING
AT EAST SURABAYA**

DELLA AFFESIA PUTRI
3214208003

SUPERVISOR

Ir. Purwanita Setijanti, M.Sc., Ph.D.

Ir. Muhammad Faqih, MSA., Ph.D.

MASTER PROGRAM

REAL ESTATE EXPERTISE

DEPARTMENT OF ARCHITECTURE

FACULTY OF CIVIL ENGINEERING AND PLANNING

TENTH NOVEMBER INSTITUTE OF TECHNOLOGY

SURABAYA

2016

LEMBAR PENGESAHAN

Tesis disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar
Magister Teknik (MT)

di

Institut Teknologi Sepuluh Nopember

oleh:


DELLA AFFESIA PUTRI


NRP. 3214208003

Tanggal Ujian : 6 Januari 2016

Periode Wisuda : Maret 2016

Disetujui oleh:


1. Ir. Purwanita Setijanti, M.Sc, Ph.D (Pembimbing I)
NIP. 195904271985032001



2. Ir. Muhammad Faqih, MSA, Ph.D (Pembimbing II)
NIP. 195306031980031003


3. Dr. Ir. Murni Rachmawati, MT (Penguji)
NIP. 196206081987012001


4. Dr. Ir. V. Totok Noerwarsito, MT (Penguji)
NIP. 195512011981031003



Direktur Program Pascasarjana,


Prof. Ir. Djanhar Manfaat, M.Sc, Ph.D
NIP. 196012021987011001

PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN UNTUK BERINVESTASI PADA APARTEMEN DAN PERUMAHAN DI SURABAYA TIMUR

Nama : Della Affesia Putri
NRP : 3214208003
Pembimbing : Ir. Purwanita Setijanti, M.Sc., Ph.D.
Co-Pembimbing : Ir. Muhammad Faqih, MSA., Ph.D.

ABSTRAK

Bisnis properti residensial berskala menengah semakin meningkat di kota-kota besar di Indonesia, khususnya Kota Surabaya. Perkembangan pembangunan ini disambut cukup baik oleh konsumen sebagai investor individu yang bergerak pada bidang properti. Pengembang berusaha menciptakan permintaan (*demand*) dengan cara menambah penawaran (*supply*) di pusat-pusat kota dengan berbagai macam kelebihan seperti fasilitas yang disediakan, aksesibilitas yang mudah, serta tingkat keterjangkauan yang tinggi. Namun terkadang penawaran (*supply*) yang diberikan berbeda dengan preferensi konsumen. Preferensi memang seringkali berubah dan tidak dapat diprediksi, hal ini disebabkan oleh dua faktor utama, yaitu faktor internal dan faktor eksternal.

Penelitian ini merupakan penelitian eksploratori dengan menggunakan pendekatan kuantitatif dan metode analisis faktor untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang paling berpengaruh bagi investor individu ketika akan membeli produk properti residensial sebagai investasi. Selain itu, digunakan pula metode *sorting* dan *mapping* sebagai penunjang untuk mengetahui properti manakah yang cenderung diminati oleh investor individu sebagai alat investasi.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa konsumen sebagai investor individu cenderung memilih properti yang dekat dengan sarana dan prasarana, serta memiliki aksesibilitas yang mudah dan dilalui oleh trayek transportasi umum. Pengalaman investasi pribadi maupun kerabat di masa lalu juga terlihat sebagai faktor psikologis yang muncul dalam proses pengambilan keputusan investasi. Selain itu, atribut arsitektural seperti harga per unit, luas total bangunan, jumlah ruangan pada tiap unit, serta desain interior dan bangunan juga menjadi pertimbangan penting bagi investor individu.

Kata kunci: apartemen, investasi, investor individu, pengambilan keputusan, perilaku keuangan, perumahan, preferensi konsumen

CONSUMER'S DECISION MAKING TO INVESTS ON APARTMENT AND HOUSING AT EAST SURABAYA

Name : Della Affesia Putri
NRP : 3214208003
Supervisor : Ir. Purwanita Setijanti, M.Sc., Ph.D.
Co-Supervisor : Ir. Muhammad Faqih, MSA., Ph.D.

ABSTRACT

As the rapid growth of the middle-class residential building, properties' development is now increasing in major cities in Indonesia, especially Surabaya. The development of residential buildings quite well welcomed by consumers as an individual investor that focuses on the property investments. Many developers trying to create demand by increasing the supply which located in urban centers with advantages such as facilities provided, good accessibility, and high affordability levels. But sometimes, what developers trying to deliver didn't fit with consumer's preferences. Preference were easily changing and unpredictable, it was caused by two main factors, the internal and external factors.

This study is an exploratory research with quantitative approach. The datas' collection techniques are using survey with questionnaire and interviews to respondents both who will and who had invested in residential property at East Surabaya, Indonesia. The datas' analysis technique is using factor analysis to determine factors that most influential for individual investors when buying a residential property as an investment. In addition to the factor analysis, sorting and mapping method were also being used to determine the most preferred attributes or products by the consumers.

The results of this study indicates that the consumer as an individual investors tend to choose a property which is close to the public facilities, as well as having good accessibility and traversed by public transportation. Individual's past experiences and behavioral finance were also being psychological factors that appeared. In addition, the purchase price, space per unit spacious, and the design of the building also has added value to a property as an investment tools.

Keywords: apartment, behavioral finance, consumer preferences, decision making, housing, individual investor, investment

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur ke hadirat Allah SWT yang telah memberi berkah dan rahmat-Nya, sehingga Tesis berjudul "**Pengambilan Keputusan Konsumen untuk Berinvestasi pada Apartemen dan Perumahan di Surabaya Timur**" dapat diselesaikan dengan baik. Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Magister Teknik (MT) dalam bidang keahlian Real Estate pada bidang studi Arsitektur Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan rasa hormat dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para pihak yang telah mendukung dan membantu baik secara moral maupun materiil, yaitu kepada:

1. Ir. Purwanita Setijanti, M.Sc, Ph.D selaku dosen pembimbing pertama, yang telah bersedia meluangkan waktu, memberi arahan, dan senantiasa membagi ilmu yang beliau miliki dengan setulus hati, serta menjadi tempat curahan hati dalam segala situasi hingga terselesaikannya Tesis ini.
2. Ir. Muhammad Faqih, MSA, Ph.D selaku dosen pembimbing kedua, yang telah memberi pencerahan, dukungan moral, serta membagi ilmu yang dimiliki dari Proposal Tesis hingga Tesis ini dapat diselesaikan dengan sangat baik.
3. Ketua Program Studi Pascasarjana Arsitektur, Dr. Ir. Murni Rachmawati, MT, selaku dosen penguji yang telah memberi masukan baik berupa kritik maupun saran yang sangat membantu bagi penulis.
4. Dr. Ir. V. Totok Noerwarsito, MT selaku dosen penguji yang telah memberi arahan dan bimbingan dari ilmu serta pengalaman yang dimiliki sebagai pedoman bagi penulis untuk menyelesaikan penelitian ini.
5. Seluruh dosen dan staf Jurusan Arsitektur ITS yang sangat membantu penulis dalam segala keperluan dan kemudahan akses selama masa studi.
6. Kedua orang tua saya, Bambang Eko Purwadi, ST dan Dra. Dana Riawati, M.Si, serta adik tersayang Thania Zabrina Ramadhani, yang senantiasa mendoakan dan memberi dukungan baik moral maupun materiil.

7. Calon suami tercinta, dr. Erro Bagus Ziefrizal, yang menjadi penyemangat dan selalu menghibur baik dalam masa senang maupun masa sulit.
8. Teman sekaligus sahabat seperjuangan Real Estate 2014 yang tersayang, telah memberi semangat sekaligus hinaan ketika bercanda yang akan penulis rindukan di masa mendatang.
9. Sahabat tersayang, Dewi Safitri Kamaly, ST, yang senantiasa sabar mendengar keluh kesah dan meluangkan waktunya untuk membantu dalam segala hal.
10. Kepada semua pihak yang telah membantu dan tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan baik dari segi penulisan maupun isi pada penelitian ini. Oleh sebab itu, peneliti sangat mengharapkan kritik maupun saran yang membangun agar dapat menjadi penyempurna karya ilmiah ini di masa mendatang.

Surabaya, Januari 2016

Della Affesia Putri

DAFTAR ISI

Abstrak	i
Abstract	ii
Kata Pengantar	iii
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	xii

Bab 1 Pendahuluan

1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Batasan Penelitian	7

Bab 2 Kajian Pustaka

2.1 Apartemen	
2.1.1 Definisi Apartemen	9
2.1.2 Klasifikasi Apartemen	9
2.1.3 Standar Apartemen dan Rumah Susun di Indonesia	12
2.2 Perumahan	
2.2.1 Definisi Perumahan	12
2.2.2 Klasifikasi Perumahan	13
2.2.3 Standar Perumahan di Indonesia	16
2.3 Investasi	
2.3.1 Definisi Investasi	16
2.3.2 Tujuan Investasi	17
2.3.3 Jenis Investasi	17
2.3.4 Kategori Investor	18

2.4	Investasi Properti	
2.4.1	Definisi Properti	20
2.4.2	Jenis Properti	20
2.4.3	Pengembangan Properti	21
2.4.4	Kelebihan dan Kekurangan Investasi Properti	21
2.4.5	Depresiasi	23
2.5	Teori Lokasi	23
2.5.1	Teori Lokasi Perumahan	26
2.5.2	Teori Lokasi Apartemen	27
2.6	<i>Housing Preferences</i>	28
2.6.1	Elemen Arsitektural	30
2.7	<i>Behavioral Finance</i>	30
2.8	Pengambilan Keputusan	33
2.9	Sintesa Pustaka	35
 Bab 3 Metodologi Penelitian		
3.1	Model dan Konsep Penelitian	40
3.2	Variabel Penelitian	41
3.3	Pengukuran Variabel Penelitian	42
3.4	Populasi dan Sampel Penelitian	43
3.5	Responden Penelitian	44
3.6	Metode Pengumpulan Data	45
3.6.1	Kuesioner	45
3.6.2	Wawancara	46
3.6.3	<i>Sorting</i>	46
3.6.4	<i>Mapping</i>	47
3.7	Teknik Analisis Data	47
3.8	Tahapan Penelitian	48
3.8.1	Survey Pendahuluan	49
3.9	Kerangka Penelitian	51

Bab 4 Deskripsi Objek Penelitian

4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	53
4.2	Gambaran Umum Objek Penelitian	54
4.2.1	Apartemen	54
4.2.2	Klasifikasi Sarana dan Prasarana Apartemen	56
4.2.3	Perumahan	71

Bab 5 Pengambilan Keputusan Investasi

5.1	Profil Responden	73
5.2	Uji Validitas	74
5.3	Uji Reliabilitas	77
5.4	Deskriptif Jawaban Responden pada Variabel Penelitian	77
5.5	Analisis Faktor	79
5.5.1	Ekstraksi Faktor	83
5.5.2	Interpretasi Faktor	85
5.6	Analisis Faktor berdasarkan Profesi Responden	104
5.6.1	Pegawai Negeri Sipil (PNS)	104
5.6.2	BUMN dan BUMD	110
5.6.3	TNI dan Polri	114
5.6.4	Swasta	115
5.6.5	Dokter	120
5.6.6	Wiraswasta	121
5.7	<i>Cross Tabulation Analysis</i>	122
5.7.1	Faktor Ketersediaan Sarana dan Prasarana	122
5.7.2	Faktor Atribut Arsitektural	124
5.7.3	Faktor Aksesibilitas dan Transportasi Umum	125
5.7.4	Faktor Pengalaman Investasi	127
5.7.5	Faktor Kelengkapan Investasi	128
5.8	Diskusi dan Pembahasan	129

Bab 6 Preferensi Konsumen

6.1	Profil Responden	135
6.2	Metode <i>Sorting</i> dan <i>Mapping</i>	136
6.3	Produk Properti Residensial yang Diminati	137
6.3.1	Pemilihan Properti Residensial sebagai Investasi	137
6.3.2	Pemilihan Properti Residensial berdasarkan Profesi	140
6.3.3	Pemilihan Properti Residensial sebagai Hunian	141
6.4	<i>Cross Tabulation Analysis</i>	143
6.4.1	Jenis Kelamin Responden	143
6.4.2	Domisili Responden	144
6.4.3	Profesi Responden	145
6.5	Diskusi dan Pembahasan	146

Bab 7 Kesimpulan dan Saran

7.1	Kesimpulan	149
7.2	Saran Penelitian Lanjutan	152

Daftar Pustaka	155
----------------	-----

Lampiran	161
----------	-----

Biodata Penulis	205
-----------------	-----

DAFTAR GAMBAR

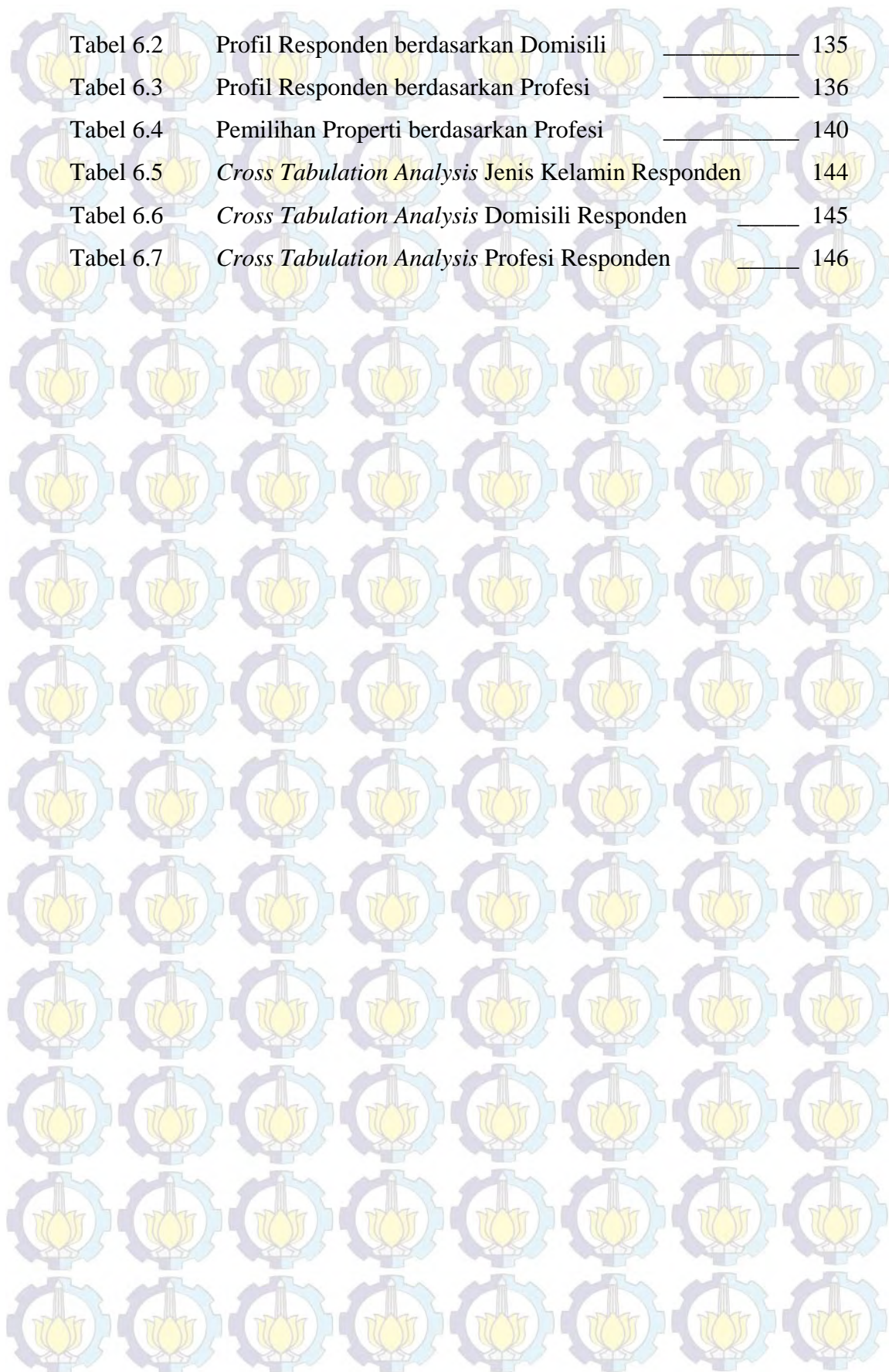
Gambar 2.1	Pola <i>semi-detached housing</i>	13
Gambar 2.2	Pola <i>linked housing</i>	14
Gambar 2.3	Pola <i>houses with courtyard gardens</i>	14
Gambar 2.4	Pola <i>terraced house</i>	15
Gambar 2.5	Pola <i>town house</i>	15
Gambar 3.1	Diagram Alir Penelitian	51
Gambar 4.1	Peta Kota Surabaya	53
Gambar 4.2	Peta Surabaya Timur	54
Gambar 4.3	Peta Lokasi Apartemen di Surabaya Timur	55
Gambar 4.4	Apartemen Gunawangsa Manyar	56
Gambar 4.5	Apartemen Puncak Dharmahusada	57
Gambar 4.6	One East Apartment	58
Gambar 4.7	EduCity Apartment	59
Gambar 4.8	EastCoast Apartment	60
Gambar 4.9	Apartemen Dian Regency	61
Gambar 4.10	Apartemen Puncak Kertajaya	62
Gambar 4.11	Apartemen Cosmopolis	63
Gambar 4.12	Apartemen Bale Hinggil	64
Gambar 4.13	Apartemen Gunawangsa MERR	65
Gambar 4.14	SkySuites SOHO Apartment	66
Gambar 4.15	Apartemen Purimas	67
Gambar 4.16	Apartemen Metropolis	68
Gambar 4.17	Apartemen Menara Rungkut	69
Gambar 4.18	Peta Lokasi Apartemen dan Perumahan Terpilih	71
Gambar 6.1	Grafik Pemilihan Properti sebagai Investasi	138
Gambar 6.2	Grafik Pemilihan Apartemen sebagai Investasi	138
Gambar 6.3	Grafik Pemilihan Properti sebagai Tempat Tinggal	142

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Sintesa Pustaka	37
Tabel 3.1	Variabel Penelitian	41
Tabel 3.2	Tahapan Penelitian	49
Tabel 4.1	Sarana dan Prasarana Apartemen Gunawangsa Manyar	56
Tabel 4.2	Sarana dan Prasarana Apartemen Puncak Dharmahusada	57
Tabel 4.3	Sarana dan Prasarana Apartemen One East Apartment	58
Tabel 4.4	Sarana dan Prasarana Apartemen EduCity	59
Tabel 4.5	Sarana dan Prasarana EastCoast Apartment	60
Tabel 4.6	Sarana dan Prasarana Apartemen Dian Regency	61
Tabel 4.7	Sarana dan Prasarana Apartemen Puncak Kertajaya	62
Tabel 4.8	Sarana dan Prasarana Apartemen Cosmopolis	63
Tabel 4.9	Sarana dan Prasarana Apartemen Bale Hinggil	64
Tabel 4.10	Sarana dan Prasarana Apartemen Gunawangsa MERR	65
Tabel 4.11	Sarana dan Prasarana SkySuites SOHO Apartment	66
Tabel 4.12	Sarana dan Prasarana Apartemen Purimas	67
Tabel 4.13	Sarana dan Prasarana Apartemen Metropolis	68
Tabel 4.14	Sarana dan Prasarana Apartemen Menara Rungkut	69
Tabel 5.1	Profil Responden berdasarkan Jenis Kelamin	73
Tabel 5.2	Profil Responden berdasarkan Domisili	73
Tabel 5.3	Profil Responden berdasarkan Profesi	74
Tabel 5.4	Uji Validitas Putaran 1	74
Tabel 5.5	Uji Reliabilitas	77
Tabel 5.6	Kategori Mean	77
Tabel 5.7	Analisis Faktor Putaran 1	80
Tabel 5.8	Analisis Faktor Putaran 2	80
Tabel 5.9	Analisis Faktor Putaran 3	81
Tabel 5.10	Analisis Faktor Putaran 4	81
Tabel 5.11	Analisis Faktor Putaran 5	82
Tabel 5.12	Analisis Faktor Putaran 6	82

Tabel 5.13	Indikator Analisis Faktor Putaran 6	83
Tabel 5.14	Ekstraksi Faktor	83
Tabel 5.15	<i>Component Transformation Matrix</i>	84
Tabel 5.16	Kelompok Faktor Pengambilan Keputusan Investasi	85
Tabel 5.17	Uji Reliabilitas Profesi PNS	105
Tabel 5.18	Analisis Faktor Profesi PNS	105
Tabel 5.19	Indikator Analisis Faktor Profesi PNS	106
Tabel 5.20	Ekstraksi Faktor Profesi PNS	106
Tabel 5.21	<i>Component Transformation Matrix</i>	107
Tabel 5.22	Kelompok Faktor Profesi PNS	107
Tabel 5.23	Uji Reliabilitas Profesi BUMN/BUMD	110
Tabel 5.24	Analisis Faktor Profesi BUMN/BUMD	111
Tabel 5.25	Indikator Analisis Faktor Profesi BUMN/BUMD	111
Tabel 5.26	Ekstraksi Faktor Profesi BUMN/BUMD	112
Tabel 5.27	<i>Component Transformation Matrix</i>	112
Tabel 5.28	Kelompok Faktor Profesi BUMN/BUMD	112
Tabel 5.29	Uji Reliabilitas Profesi TNI/Polri	115
Tabel 5.30	Analisis Faktor Profesi TNI/Polri	115
Tabel 5.31	Uji Reliabilitas Profesi Swasta	116
Tabel 5.32	Analisis Faktor Profesi Swasta	116
Tabel 5.33	Indikator Analisis Faktor Profesi Swasta	117
Tabel 5.34	Ekstraksi Faktor Profesi Swasta	117
Tabel 5.35	<i>Component Transformation Matrix</i>	118
Tabel 5.36	Kelompok Faktor Profesi Swasta	118
Tabel 5.37	Uji Reliabilitas Profesi Wiraswasta	121
Tabel 5.38	Analisis Faktor Profesi Wiraswasta	122
Tabel 5.39	<i>Cross Tabulation Analysis</i> Ketersediaan Sarana Prasarana	123
Tabel 5.40	<i>Cross Tabulation Analysis</i> Atribut Arsitektural	124
Tabel 5.41	<i>Cross Tabulation Analysis</i> Aksesibilitas dan Transportasi	125
Tabel 5.42	<i>Cross Tabulation Analysis</i> Pengalaman Investasi	127
Tabel 5.43	<i>Cross Tabulation Analysis</i> Kelengkapan Investasi	128
Tabel 6.1	Profil Responden berdasarkan Jenis Kelamin	135

Tabel 6.2	Profil Responden berdasarkan Domisili	135
Tabel 6.3	Profil Responden berdasarkan Profesi	136
Tabel 6.4	Pemilihan Properti berdasarkan Profesi	140
Tabel 6.5	<i>Cross Tabulation Analysis</i> Jenis Kelamin Responden	144
Tabel 6.6	<i>Cross Tabulation Analysis</i> Domisili Responden	145
Tabel 6.7	<i>Cross Tabulation Analysis</i> Profesi Responden	146



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini, banyak negara berkembang mendukung upaya pertumbuhan ekonomi dalam negeri dengan cara mendorong kegiatan investasi. Menurut Halim (2005), investasi merupakan penempatan sejumlah dana saat ini dengan harapan untuk memperoleh keuntungan di masa mendatang (Halim, 2005, dalam Sumtoro dan Anastasia, 2015). Indonesia merupakan salah satu negara berkembang yang mengalami pertumbuhan investasi cukup pesat, terutama di sektor properti. Pembangunan apartemen dan perumahan mulai banyak ditemui di kota-kota besar di Indonesia (Purnomo, 2014, dalam Sumtoro dan Anastasia, 2015). Sependapat dengan hal tersebut, Lamudi (2014), sebuah portal properti global yang berfokus pada negara-negara berkembang di Asia, melaporkan bahwa investasi di Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan. Bila pada tahun 2012 total investasi sebesar Rp 270,4 triliun (sekitar US\$ 28,5 milyar), pada tahun 2013 meningkat menjadi Rp 398,6 triliun atau sekitar US\$ 33 milyar. Faktor pendorong peningkatan jumlah investasi di Indonesia utamanya disebabkan oleh peningkatan pertumbuhan ekonomi dan pembangunan infrastruktur (Lamudi, 2014).

Ketua Dewan Pengurus Daerah (DPD) Real Estate Indonesia (REI) Jawa Timur, Erlangga Satriagung dalam harian Radar Surabaya (edisi Jumat, 24 Februari 2012, p. 31) menambahkan, dari transaksi sektor properti sebesar Rp 320 triliun yang didapat secara nasional pada tahun 2011, Jawa Timur menyumbang sekitar 15% atau sekitar Rp 48 triliun. Surabaya sebagai ibukota Provinsi Jawa Timur, merupakan salah satu kota terbesar di Indonesia bagian timur yang cukup diperhitungkan oleh para investor dan pengembang. Terbukti dari data yang menunjukkan adanya peningkatan penawaran (*supply*) properti jenis residensial dari tahun ke tahun. Menurut data *research and forecast report* Colliers International (2014), jumlah apartemen kelas menengah di Surabaya tahun 2014 meningkat sebesar 1.773 unit (10,8%) menjadi 18.153 unit, dibandingkan dengan tahun sebelumnya berjumlah 16.380 unit. Bersaing dengan pertumbuhan

apartemen, pembangunan perumahan berskala menengah juga meningkat di Kota Surabaya. Data survei yang dirilis oleh Bank Indonesia (2014) Triwulan III–2014 Provinsi Jawa Timur, menunjukkan bahwa terdapat peningkatan pada sektor pembangunan perumahan sebesar 9,46% dibandingkan dengan triwulan II–2014 hanya sebesar 7,94%.

Pertumbuhan pembangunan properti di Surabaya Timur ini disambut cukup baik oleh masyarakat, terutama para pengembang dan investor institusional lainnya. Tidak hanya investor institusional, banyak investor individu yang juga menanamkan investasi pada sektor properti di Surabaya Timur. Terdapat perbedaan preferensi antara investor institusional dan investor individu, investor institusional seringkali menyusun strategi investasi terlebih dahulu, kemudian melakukan *forecasting* profit yang akan diterima, serta membuat *time frame break-event point*. Sedangkan investor individu cenderung mengabaikan hal tersebut, hanya mempertimbangkan jumlah profit yang akan didapat sesuai dengan harapan (*interest rate of return*) secara subjektif dari masing-masing individu. Sebaiknya, investor institusional maupun investor individu terlebih dahulu menyusun strategi investasi, menetapkan tujuan (*goals*), menilai resiko (*risk*), mendeteksi peluang (*opportunity*), melakukan *forecasting* profit yang akan didapat, dan melakukan audit pada performa bisnis (Farragher dan Savage, 2008).

Dalam memutuskan untuk membeli sebuah produk, pada umumnya konsumen melewati serangkaian tahap. Konsumen mendapatkan stimulus dari luar dirinya yang biasanya dikategorikan pada dua jenis stimulus, yaitu stimulus pemasaran dan stimulus lain-lain. Stimulus pemasaran meliputi unsur-unsur bauran pemasaran (*product, price, place, promotion*), sedangkan stimulus lain seperti kondisi ekonomi, teknologi, politik, dan kebudayaan. Stimulus tersebut akan menghantarkan konsumen pada proses pengambilan keputusan (Tambunan, 2009). Selain stimulus, terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi konsumen ketika akan mengambil keputusan untuk berinvestasi, salah satunya adalah faktor psikologis. Bagi pakar di bidang psikologi keuangan, efek fluktuasi keuangan tentu berpengaruh bagi investor individu. Namun beberapa akademisi dan praktisi tidak meyakini bahwa faktor psikologis terlalu berpengaruh dalam pengambilan keputusan terutama dalam hal investasi (Pompian, 2006).

Faktor psikologis dalam ekonomi dan keuangan dianggap sebagai *behavioral finance*, dinilai sebagai sesuatu yang wajar namun belum tentu rasional. Seperti dalam kutipan yang ditulis oleh Meir Statman, Ph.D (Santa Clara University) dalam Pompian (2006), "*People in standard finance are rational. People in behavioral finance are normal.*" *Behavioral finance* adalah studi yang mempelajari fenomena psikologi mempengaruhi tingkah laku keuangan seseorang (Shefrin, 2000, dalam Sumtoto dan Anastasia, 2015). Pada saat proses pengambilan keputusan, investor individu cenderung mengandalkan ekspektasi tanpa menyadari keputusan yang beresiko. Keadaan ini disebut oleh Raiffa (1968) sebagai *expected utility theory*. Kemudian teori ini disempurnakan kembali oleh Kahneman and Tversky (1979), sehingga muncul teori perilaku keuangan bernama *prospect theory*. Teori ini menyatakan, pengambilan keputusan umumnya didasari oleh tiga hal, yaitu *mental accounting*, *regret aversion*, dan *loss aversion*. Kemudian teori ini dikembangkan lagi pada sebuah penelitian yang menunjukkan bahwa emosi memainkan peran penting dalam *framing effect*, yaitu keputusan seseorang dapat berubah-ubah bergantung pada keuntungan atau kerugian dari pengeluaran dalam masa investasi. Penelitian ini menemukan hasil bahwa melakukan penilaian kembali dengan meminimalisir emosi sebelum mengambil keputusan dapat mengurangi *framing effect* tersebut (Miu dan Crişan, 2011).

Faktor psikologis seringkali dimanfaatkan oleh pihak pengembang sebagai investor institusional untuk menciptakan sistem *panic buying* pada masyarakat dalam proses pengambilan keputusan pembelian. Trik ini digunakan untuk menekan calon pembeli secara psikologis dengan memberi janji bahwa properti yang ditawarkan akan mengalami peningkatan harga dalam jangka waktu yang relatif singkat, sehingga para konsumen tidak dapat berpikir secara rasional dan serta merta membeli produk tersebut. Teknik ini seringkali digunakan oleh pihak pemasaran ketika memasarkan produk mereka dalam *soft opening* proyek pembangunan properti kepada masyarakat. Goldberg dan Nitzsch (2001) mengelompokkan tipe investor ke dalam tiga kategori, antara lain tipe intuitif yang bertindak berdasarkan perasaan, melakukan tindakan sesuai dengan rutinitas dan pola kegiatan yang sering dilakukan. Tipe kedua merupakan tipe emosional,

tipe ini tidak terbiasa untuk mengambil keputusan secara individual, melainkan lebih memilih untuk bertukar pendapat dengan orang lain sebelum mengambil keputusan. Tipe ketiga adalah tipe rasional, selalu berusaha untuk menyadari bahaya secara cepat dan rutin. Tipe ini cenderung menunda pengambilan keputusan atau berusaha untuk tidak membuat keputusan sama sekali untuk menghindari resiko ketidakpastian (Goldberg dan Nitzsch, 2001, dalam Natapura, 2009).

Resiko merupakan komponen penting yang harus diantisipasi dan diwaspadai dari segala sektor investasi, sehingga perlu melihat dari sisi subjektif maupun secara objektif sebelum mengambil keputusan untuk berinvestasi (Virlics, 2013). Nofsinger dan Oneill (2003) menyebutkan bahwa keputusan investasi dapat dipengaruhi oleh lebih dari satu faktor, yakni karakteristik pengambilan keputusan, pengaruh sosial, faktor psikologis, serta toleransinya terhadap resiko (Nofsinger dan Oneill, 2003, dalam Widayat, 2008). Kinnerson dan Beliy (2005) dalam studi mengenai pengambilan keputusan investasi (*investment decision making*) mengungkapkan bahwa peneliti perlu memperhatikan dampak penyesalan (*regret*) pada perilaku pemilihan investasi yang rasional. Mereka menyarankan peneliti *investment behavior* perlu mengidentifikasi dampak dentrimental (*dentrimental effect*), yaitu suatu keputusan yang disebabkan pengalaman negatif masa lalu oleh pengambil keputusan. Peneliti juga perlu melihat pengaruh toleransi terhadap resiko dalam perilaku pengambilan keputusan investasi pada masing-masing individu (Kinnerson dan Beliy, 2005, dalam Widayat, 2008).

Kebanyakan studi dalam real estate hanya berdasar kepada teori ekonomi yang mengasumsikan bahwa investor selalu melakukan pengambilan keputusan yang rasional untuk mencapai hasil yang optimal. Namun beberapa pakar kurang menyadari pengaruh perbedaan preferensi konsumen terhadap permintaan atas properti (Gibler dan Nelson, 1998). Preferensi konsumen terhadap investasi bergantung pada berbagai faktor. Dengan jenis properti yang sama, yaitu properti residensial, apartemen dan perumahan berskala menengah ke bawah tentu memiliki keunggulan dan kelemahan yang berbeda-beda (Chinloy, Das, dan Wiley, 2014). Oleh sebab itu, penelitian ini akan membantu pengembang untuk

mengetahui preferensi hunian konsumen serta faktor-faktor apa saja yang berpengaruh pada proses pengambilan keputusan investasi konsumen pertama sebagai investor individu di suatu kawasan agar dapat membidik segmen yang tepat. Selain itu, dapat memberi gambaran kepada investor individu yang berbisnis di sektor properti residensial untuk mengetahui kelebihan dan kekurangan dari masing-masing properti, serta mengetahui pandangan dari investor individu lain yang bergerak di bisnis yang sama.

1.2 Rumusan Masalah

Pembangunan properti residensial semakin berkembang pesat, kebanyakan pengembang berupaya menciptakan *demand* (permintaan) dengan cara menambah *supply* (penawaran), khususnya pada apartemen di Surabaya Timur. Namun, kebutuhan masyarakat untuk tinggal di apartemen pada wilayah ini dirasa belum terlalu dibutuhkan, mengingat aksesibilitas masih cukup memadai dengan tingkat keterjangkauan yang tinggi dan hanya membutuhkan waktu tempuh yang relatif singkat untuk mencapai tujuan. Pada umumnya, sebagian besar unit apartemen dibeli untuk dikelola menjadi investasi dengan cara disewakan kembali, dan sebagian lagi dibeli oleh masyarakat berdomisili di luar Kota Surabaya yang menetap untuk kuliah atau bekerja di Surabaya.

Dalam proses pemilihan properti residensial sebagai investasi, seringkali konsumen terpengaruh oleh berbagai aspek dalam proses pengambilan keputusan, baik dari internal maupun eksternal. Hal ini menyebabkan beberapa properti residensial kurang diminati dan memiliki tingkat keterisian (*occupancy rate*) yang rendah sehingga pengembang mengalami kerugian yang cukup besar, karena harus menanggung biaya operasional selama properti tersebut tidak terisi. Sebaiknya pengembang lebih dahulu memahami bahwa banyak faktor yang mempengaruhi konsumen ketika memilih produk properti residensial, terutama terkait dengan preferensi dan perilaku keuangan konsumen. Perlu dilakukan sebuah penelitian untuk mengetahui faktor-faktor yang paling berpengaruh pada pengambilan keputusan investasi, serta menemukan karakteristik konsumen dalam memilih produk properti residensial sehingga akan tepat sasaran dan sesuai dengan target yang diharapkan. Pertanyaan penelitian ini antara lain:

- Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial untuk berinvestasi?
- Properti residensial apakah yang paling diminati oleh masyarakat berpenghasilan menengah ke atas di Surabaya Timur?

1.3 Tujuan dan Sasaran Penelitian

Tujuan penelitian ini ialah menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen pertama sebagai investor individu dalam pengambilan keputusan berinvestasi properti residensial di Surabaya Timur. Untuk mendukung pencapaian tersebut, terdapat beberapa sasaran yang akan ditempuh, antara lain:

- Mengidentifikasi faktor-faktor penentu pengambilan keputusan investasi terkait dengan preferensi hunian konsumen.
- Menemukan jenis properti yang paling diminati sebagai investasi di Surabaya Timur.

1.4 Manfaat Penelitian

Terdapat beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini, baik bagi masyarakat sebagai konsumen dan investor individu, maupun pengembang. Manfaat-manfaat tersebut kemudian diklasifikasikan menjadi manfaat teoritis dan manfaat praktis.

a. Manfaat Teoritis

Menunjang teori terkait preferensi hunian atau *Housing Preferences* dan perilaku keuangan konsumen (*Behavioral Finance*) dalam proses pengambilan keputusan (*Decision Making*) pada investasi properti. Teori-teori tersebut kemudian dikaitkan dengan produk arsitektur, yaitu properti residensial apartemen dan perumahan.

b. Manfaat Praktis

- Bermanfaat bagi investor individu yang telah dan akan membeli produk properti residensial sebagai alat investasi di suatu kawasan, sebagai gambaran jenis properti yang banyak diminati, serta mengetahui keunggulan dan kelemahan dari masing-masing properti.

- Bermanfaat bagi pengembang ketika akan mengembangkan sebuah proyek properti residensial, sebagai gambaran preferensi hunian yang paling diminati serta mengetahui karakteristik konsumen di kawasan tertentu sehingga dapat membidik segmen yang tepat.

1.5 Batasan Penelitian

Sebuah penelitian harus diberi batasan sehingga lebih terfokus dan tepat pada sasaran. Penelitian ini dibatasi berdasarkan lingkup bidang keilmuan, wilayah properti tersebut berada, jenis properti, dan subjek penelitiannya.

a. Lingkup bidang ilmu

Cakupan bidang ilmu yang akan diteliti berkaitan dengan teori *Housing Preference* (preferensi hunian) dan teori *Behavioral Finance* (perilaku keuangan) dalam proses pengambilan keputusan (*Decision Making*) pada masyarakat berpenghasilan menengah ke atas untuk berinvestasi pada properti residensial.

b. Wilayah

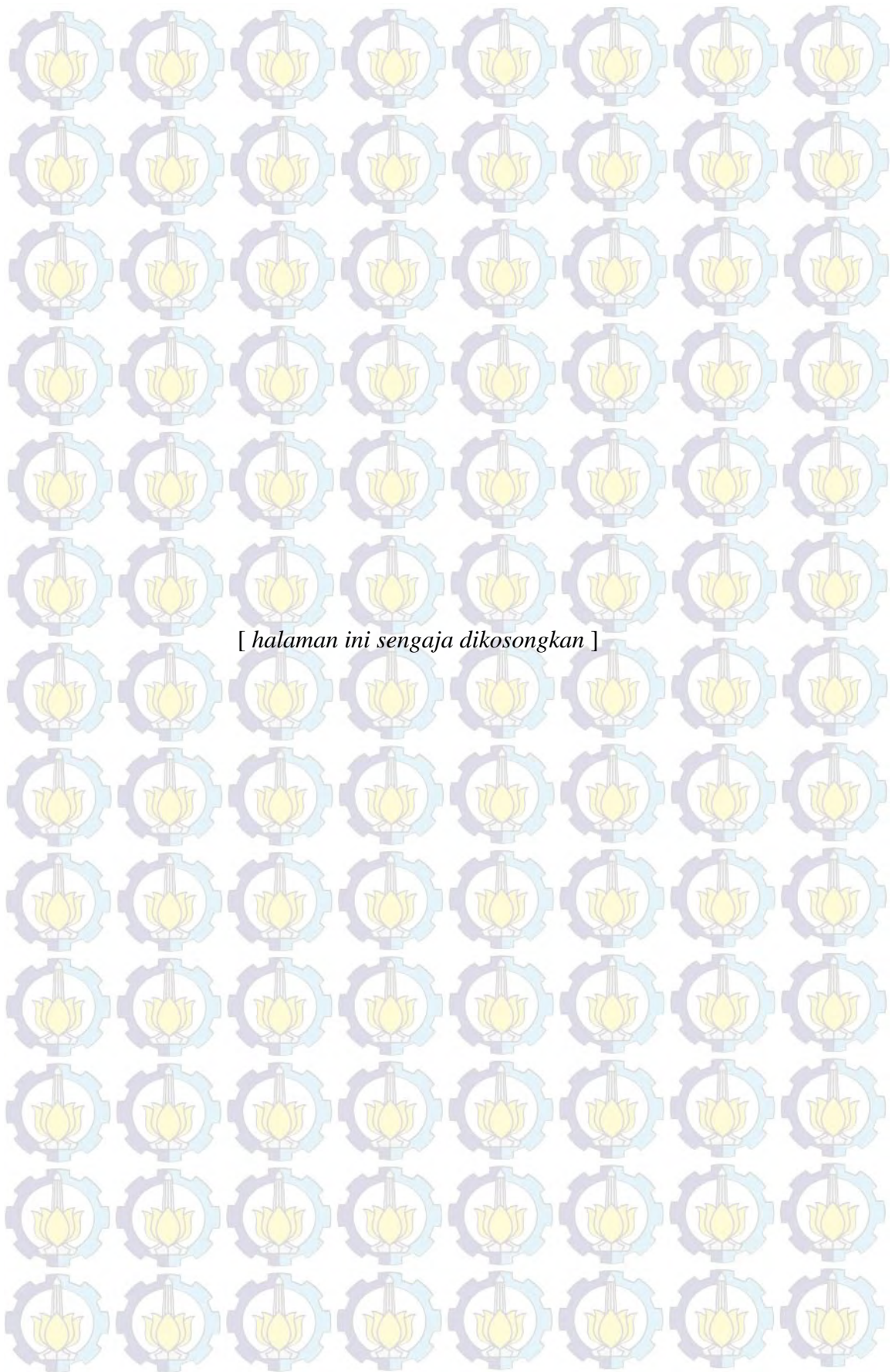
Kota Surabaya dibagi menjadi 5 wilayah, yaitu Surabaya Selatan, Surabaya Barat, Surabaya Pusat, Surabaya Timur, dan Surabaya Utara. Lokasi pengembangan investasi properti residensial yang akan diteliti dalam penelitian ini dipilih dan dibatasi hanya pada wilayah Surabaya Timur.

c. Jenis properti

Terdapat beberapa jenis properti yang dikembangkan dalam real estate, seperti retail, perkantoran, residensial, perindustrian, pergudangan, dan bangunan *mixed use*. Properti residensial berupa apartemen dan perumahan berskala menengah ke bawah dipilih sebagai objek penelitian.

d. Subjek penelitian

Dalam penelitian ini, dibatasi pada konsumen berpenghasilan menengah ke atas, yang telah memiliki rumah tinggal tetap di dalam maupun di luar Kota Surabaya, dan akan maupun telah berinvestasi properti residensial apartemen dan perumahan di Surabaya Timur.



BAB 2

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Apartemen

2.1.1 Definisi Apartemen

Apartemen merupakan bangunan yang terdiri atas beberapa unit dan dihuni secara bersama-sama, memiliki luasan ruang yang serupa (dinding, langit-langit serta lantai) dengan unit lainnya baik dari segi vertikal maupun horizontal (Andersen, 2006). Neufert (1980) juga menyatakan bahwa apartemen merupakan bangunan hunian bertingkat rendah maupun tinggi yang dipisahkan secara vertikal dan horizontal sehingga terbentuk unit-unit hunian di dalamnya, dilengkapi berbagai fasilitas yang telah ditetapkan sesuai dengan standar. Sedangkan menurut De Chiara and Hancock (1968) dalam *Time Saver Standards for Building Types*, apartemen ialah sebuah bangunan yang berisi unit-unit hunian tempat tinggal yang terdiri atas ruang tamu, dapur, kamar tidur dan kamar mandi pada satu lantai yang sama dalam tiap unit hunian bangunan vertikal.

2.1.2 Klasifikasi Apartemen

Terdapat beberapa klasifikasi apartemen yang digolongkan ke dalam kategori-kategori, di antaranya berdasarkan sistem kepemilikan, tipe unit, golongan ekonomi, ketinggian bangunan, dan berdasarkan tujuan pembangunannya.

1. Berdasarkan sistem kepemilikan

Menurut De Chiara and Hancock (1968), berdasarkan sistem kepemilikannya, apartemen dibagi menjadi:

- a. **Apartemen sewa;** merupakan apartemen yang dimiliki oleh individu atau developer yang membangun, membiayai operasi serta perawatan bangunan, kemudian disewakan kepada masyarakat dengan membayar sejumlah uang sewa dalam jangka waktu tertentu.
- b. **Apartemen jual (*condominium*);** yaitu apartemen yang dimiliki oleh perorangan dan memiliki hak atas pengelolaan unitnya masing-

masing, serta tidak ada batasan bagi pemilik apabila ingin menyewakan atau menjual kembali unit apartemennya.

- c. **Apartemen korporasi;** merupakan apartemen yang dimiliki dan dikelola oleh sebuah badan usaha, dengan saham yang dimiliki oleh anggotanya. Apartemen ini dapat dijual kembali dengan persetujuan dari korporasi.

2. Berdasarkan tipe unit

Menurut Akmal (2007), terdapat empat macam tipe unit hunian apartemen yang dikelompokkan menjadi:

- a. **Tipe studio;** merupakan unit hunian dengan ruang multifungsi, kamar tidur, dapur, dan ruang tamu terletak di dalam sebuah ruangan tanpa sekat, hanya kamar mandi yang memiliki dinding tersendiri. Apartemen tipe studio memiliki luasan ruang yang relatif kecil, hanya berkisar antara 18 m².
- b. **Tipe 1, 2, 3 BR (*bed room*);** tipe unit hunian ini layaknya rumah tinggal pada umumnya, memiliki ruang tamu, dapur dan kamar tidur yang terpisah dibatasi oleh sekat atau partisi. Luasan ruang per unit bergantung pada jumlah kamar yang dimiliki, luas unit dengan satu kamar (*bed room*) biasanya berkisar 25 m², sedangkan unit dengan dua kamar berkisar 30 m², dan tiga kamar umumnya seluas 85 m².
- c. ***Loft*;** merupakan bangunan bekas gudang atau pabrik yang kemudian difungsikan sebagai apartemen dan disekat-sekat menjadi beberapa unit hunian. Keunikan *loft* terletak pada langit-langitnya yang tinggi, sehingga hunian dapat dibentuk menjadi mezzanine, yaitu sebuah ruang dengan dua lantai pada tiap unitnya. Namun, kini pengembang menggunakan istilah *loft* untuk bangunan apartemen berlantai mezzanine meskipun bukan merupakan bangunan bekas gudang atau pabrik.
- d. ***Penthouse*;** unit hunian ini berada di lantai teratas dari sebuah apartemen, memiliki luasan yang paling besar dibandingkan unit lain di bawahnya. *Penthouse* memiliki tingkat privasi yang sangat tinggi,

biasanya dilengkapi dengan lift khusus sehingga penghuni dapat mengakses langsung ke unit huniannya. Pada umumnya, luasan total per unit *penthouse* sebesar 300 m².

3. Berdasarkan golongan ekonomi

Menurut Savitri, Ignatius, Budihardjo, Anwar, dan Rahwidyasa (2007), terdapat empat jenis apartemen berdasarkan golongan ekonomi penghuninya. Perbedaan terletak pada ukuran ruang pada tiap unit hunian, fasilitas yang didapat, serta penggunaan material pada bangunan apartemen. Semakin luas unit hunian dan semakin banyak fasilitas yang didapat, maka semakin mahal pula harga per unit apartemennya. Klasifikasi apartemen tersebut antara lain:

- a. Apartemen sederhana
- b. Apartemen menengah
- c. Apartemen mewah
- d. Apartemen super mewah

4. Berdasarkan ketinggian bangunan

Akmal (2007) mengklasifikasikan perbedaan jenis apartemen ditinjau dari ketinggian bangunannya, di antaranya:

- a. ***Low-rise apartment***; jenis apartemen ini memiliki ketinggian kurang dari 7 (tujuh) lantai, sehingga seringkali hanya menggunakan tangga untuk mengakses unit hunian yang berada di lantai atas.
- b. ***Mid-rise apartment***; bangunan apartemen ini memiliki ketinggian berkisar antara 7 (tujuh) hingga 10 (sepuluh) lantai, sehingga perlu disediakan lift untuk mengakses unit-unit hunian secara vertikal.
- c. ***High-rise apartment***; merupakan bangunan apartemen dengan ketinggian lebih dari 10 (sepuluh) lantai, biasanya dilengkapi dengan area parkir bawah tanah (*basement*), dan dibangun dengan biaya konstruksi yang cukup mahal. Jenis apartemen ini pada umumnya dibangun di pusat kota dan dekat dengan kawasan bisnis.
- d. ***Walked-up apartment***; apartemen ini hanya memiliki ketinggian 3 (tiga) hingga 6 (enam) lantai, biasanya dilengkapi dengan lift sebagai

penunjang perpindahan penghuni secara vertikal. Jenis apartemen ini disukai oleh keluarga besar dengan anggota keluarga lanjut usia.

Apartemen yang akan diteliti pada penelitian ini terbatas pada apartemen jual berdasarkan sistem kepemilikannya, dengan tipe unit yang bervariasi yaitu tipe studio dan 2, 3 BR (*bed room*). Sedangkan menurut golongan ekonominya, apartemen yang dipilih termasuk ke dalam apartemen kelas menengah, berupa bangunan dengan ketinggian 7 (tujuh) hingga 10 (sepuluh) lantai atau disebut *mid-rise apartment*.

2.1.3 Standar Apartemen dan Rumah Susun di Indonesia

Hunian bertingkat dapat dikembangkan pada wilayah dengan kepadatan penduduk > 200 jiwa/ha. Berdasarkan Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW), mencakup pusat kegiatan kota, kawasan padat penduduk, dan kawasan khusus seperti industri, pendidikan, dan campuran. Pembangunan hunian bertingkat perlu memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Memiliki ruangan pribadi yang dilengkapi dengan ruangan komunal, serta penggunaan benda pelengkap secara bersama.
2. Dilengkapi sarana lingkungan untuk pengembangan aspek ekonomi, sosial, dan budaya, termasuk sarana perniagaan, ibadah, kesehatan, pemerintahan dan pertamanan.
3. Bangunan harus dilengkapi alat transportasi bangunan, pintu dan tangga kebakaran, penangkal petir, jaringan air bersih, saluran pembuangan air hujan, limbah, sampah, listrik, gas, telepon, dan lain-lain mengacu pada Standar Nasional Indonesia (SNI).

2.2 Perumahan

2.2.1 Definisi Perumahan

Perumahan merupakan sekumpulan rumah dengan ukuran dan luasan yang sama, memiliki halaman dan taman pribadi pada tiap unit huniannya (Neufert dan Peter, 1956). Sedangkan menurut Andersen (2006), perumahan merupakan tempat tinggal yang berdampingan pada bidang vertikal (yaitu dinding yang melekat).

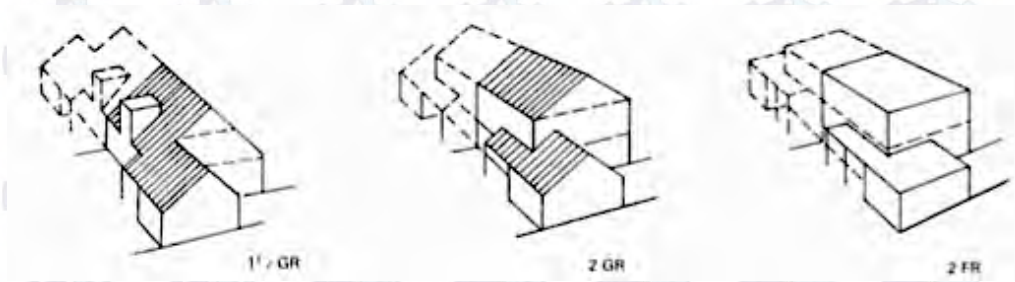
2.2.2 Klasifikasi Perumahan

Dalam *Time Saver Standards for Housing and Residential Development* (De Chiara dan Pranero, 1994), residensial real estate dibagi menjadi:

1. ***Single family houses***
 - a. Town house
 - b. *Free standing house*
2. ***Multi family houses***
 - a. Apartemen
 - b. Kondominium
 - c. *Cooperatives*

Sedangkan menurut Neufert dan Peter (1956) dalam *Housing and Residential Building*, tipe perumahan dibagi menjadi:

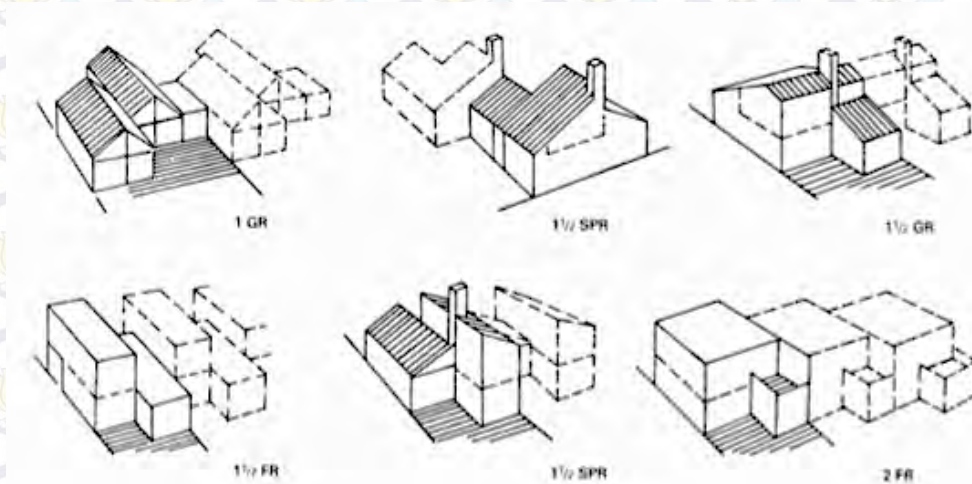
1. ***Semi-detached housing***



Gambar 2.1 Pola *semi-detached housing*

Bentuk perumahan yang memiliki desain identik dari pengembangnya (*developer*). Disediakan pula garasi atau *carport* pada masing-masing unit hunian. Dinding antar rumah melekat sehingga halaman sebagai taman hanya tersedia di sisi depan dan belakang bangunan.

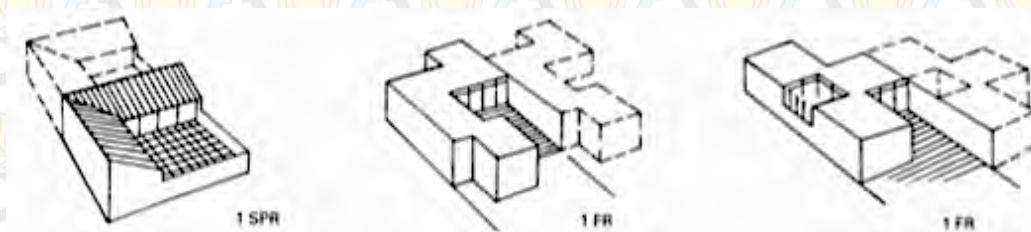
2. *Linked housing*



Gambar 2.2 Pola *linked housing*

Perumahan ini biasanya merupakan proyek berskala besar. Kelompok-kelompok rumah dibangun dan didesain secara seragam dalam sebuah konfigurasi yang luas. Garasi dan *carport* disediakan pada tiap unitnya.

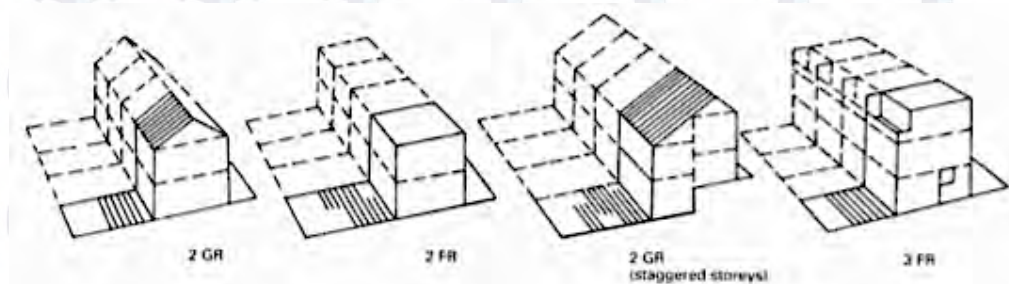
3. *Houses with courtyard gardens*



Gambar 2.3 Pola *houses with courtyard gardens*

Dapat berupa bangunan tunggal dengan desain yang berbeda, maupun desain yang seragam dan terkoordinasi. Perumahan ini biasanya dikembangkan dalam skala besar, dan memiliki garasi atau tempat parkir individual, disediakan pula secara komunal.

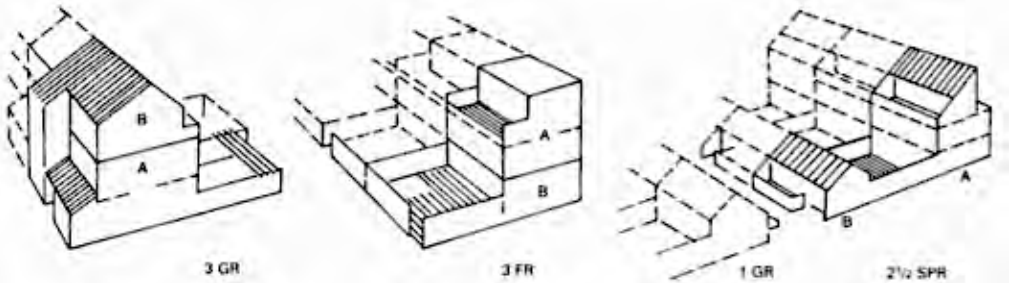
4. *Terraced house*



Gambar 2.4 Pola *terraced house*

Bangunan perumahan dengan desain yang identik dan ukuran yang serupa dari lantai 1 dan lantai 2, melekat pada dinding satu sama lain. Perbedaan pada bangunan ini adalah penataan taman pada teras bangunan. Parkir kendaraan berada di pinggir jalan maupun disediakan secara komunal.

5. *Town house*



Gambar 2.5 Pola *town house*

Town house atau seringkali disebut dengan *row house* merupakan bangunan yang berjajar dengan desain yang identik. Pada kode A, merupakan *main residence* yang terhubung satu dengan lainnya, sedangkan kode B merupakan *separate residence* yang merupakan unit hunian privat bagi penghuninya. Area parkir tersedia di pinggir jalan pada masing-masing unit hunian, atau disediakan secara komunal. Peraturan setempat dan standar keamanan kenyamanan bangunan sangat perlu diperhatikan pada hunian ini.

Jenis perumahan yang akan diteliti pada penelitian ini adalah *free standing house* dengan tipe kategori *semi-detached housing*. Sedangkan menurut golongan ekonomi, perumahan yang dipilih termasuk ke dalam kelas menengah ke bawah di Surabaya Timur dan sekitarnya.

2.2.3 Standar Perumahan di Indonesia

Di dalam Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan di Perkotaan sesuai dengan standar SNI (03-1733-2004), terdapat 7 (tujuh) standar kebutuhan sarana dan prasarana lingkungan pada wilayah perumahan, yaitu:

1. **Sarana pemerintahan dan pelayanan umum;** seperti kantor pelayanan atau administrasi pemerintahan, kantor pelayanan utilitas umum dan jasa, serta pos-pos pelayanan keamanan dan keselamatan.
2. **Sarana pendidikan dan pembelajaran;** hal-hal yang menyangkut bidang pendidikan bersifat formal, meliputi tingkat prabelajar (TK), tingkat dasar (SD/MI), tingkat menengah (SMP/MTs dan SMU).
3. **Sarana kesehatan;** antara lain posyandu, balai pengobatan warga, balai kesejahteraan ibu dan anak (BKIA/Klinik Bersalin), puskesmas, tempat praktik dokter, apotek, dan rumah sakit.
4. **Sarana peribadahan;** penyediaan rumah ibadah seperti mushola/langgar, masjid, gereja, dsb.
5. **Sarana perdagangan dan niaga;** di antaranya toko/warung, pertokoan, pusat pertokoan dan pasar lingkungan, serta pusat perbelanjaan dan niaga.
6. **Sarana kebudayaan dan rekreasi;** mencakup balai pertemuan warga, balai serbaguna, gedung serbaguna, dan bioskop.
7. **Sarana ruang terbuka, taman dan lapangan olah raga;** seperti taman sebagai ruang terbuka hijau (RTH), jalur kereta api, jalur utilitas, serta kuburan/pemakaman umum.

2.3 Investasi

2.3.1 Definisi Investasi

Investasi merupakan penempatan sejumlah dana saat ini dengan harapan untuk memperoleh keuntungan di masa mendatang (Halim, 2005). Sedangkan

menurut Sharp, Stenico, Peden, and Lloyd (1993), investasi adalah mengorbankan aset yang dimiliki saat ini untuk mendapatkan aset pada masa depan dengan jumlah yang lebih besar.

Investasi umumnya dilakukan oleh seseorang yang mampu memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokok dalam waktu yang bersamaan dan tidak mengesampingkan kebutuhan utama yang lain. Dalam teori "*Hierarchy of Needs*" yang dikemukakan oleh Maslow (1970), terdapat empat tingkatan kebutuhan pokok manusia yang secara bertahap harus dipenuhi, yaitu *physiological*, *safety*, *love and belonging*, dan *esteem*. Investasi digolongkan ke dalam tahap yang paling tinggi, yaitu *self-actualization* atau tahap aktualisasi diri. Tahapan ini dapat dicapai setelah melalui empat tahap sebelumnya. Kebutuhan aktualisasi diri muncul karena pada dasarnya setiap manusia membutuhkan pengakuan atau eksistensi dalam lingkungan ia berada, serta memiliki kemampuan yang lebih dari cukup untuk memenuhi kebutuhan primer dan sekundernya.

2.3.2 Tujuan Investasi

Menurut Laundry (2003) dalam *Theory of Investment Perspective*, tujuan utama jangka panjang seseorang berinvestasi adalah mendapatkan pengembalian yang tinggi dan sesuai dengan harapan, namun dengan resiko yang minimum atau sama sekali menghindarinya. Sedangkan Reilly and Brown (2000) menyatakan, tujuan investasi adalah untuk mendapatkan penghasilan yang mampu mengatasi ketidakpastian penghasilan di masa mendatang, serta mengantisipasi terjadinya inflasi yang dapat mengakibatkan kerugian secara materi dan finansial.

2.3.3 Jenis Investasi

Terdapat berbagai jenis investasi yang dapat dipilih oleh investor untuk dikelola dan dikembangkan dengan tingkat pengembalian yang beragam serta resiko yang berbeda-beda, bergantung kepada preferensi konsumen dan toleransinya terhadap resiko. Jenis investasi menurut Adri (2010) antara lain:

- a. **Sektor perbankan;** seperti tabungan, deposito bank.
- b. **Sektor finansial;** terdiri dari saham, obligasi, reksadana, dan valuta asing.
- c. **Sektor riil;** yaitu emas, tanah, properti, apartemen, asuransi.

Sebuah investasi memerlukan pengelolaan dan tindak lanjut yang melibatkan resiko dan pengembalian (*risk and return*) pada jangka waktu tertentu. Kaitannya dengan properti, apabila sebuah tanah atau rumah maupun produk properti lainnya hanya dibiarkan tidak disewakan atau dikelola sejak masa pembelian, maka properti tersebut hanya sebagai tabungan dan digunakan ketika membutuhkan uang atau sebagai simpanan hari tua (masa pensiun). Maka, sebuah pembelian properti dapat dikatakan investasi apabila terjadi pengelolaan pada jangka waktu tertentu, dengan memperhatikan *risk and return* pada pelaksanaannya. Investasi pada sektor riil berupa properti apartemen kelas menengah dan perumahan berskala menengah ke bawah akan dibahas lebih lanjut pada penelitian ini.

2.3.4 Kategori Investor

Menurut Pompian (2006), terdapat 2 (dua) tipe investor dalam ilmu investasi, yaitu *passive investors* dan *active investors*.

- ***Passive investors (investor pasif)*** ialah orang-orang yang bekerja di suatu perusahaan atau sebuah instansi dengan gaji tetap dan tidak berspekulasi terhadap aset yang dimiliki.
- ***Active investors (investor aktif)*** adalah seseorang yang lebih memilih untuk berinvestasi secara langsung dan terlibat dengan resiko.

Sedangkan menurut Goldberg dan Nitzsch (2001) dalam bukunya yang berjudul *Behavioral Finance*, tipe investor dikelompokkan ke dalam 3 (tiga) kategori, antara lain:

- **Tipe intuitif**, merupakan tipe yang bertindak berdasarkan perasaan, sesuai dengan pola kegiatan yang sering dilakukan.
- **Tipe emosional**, tipe yang tidak berani mengambil keputusan sendiri, memilih untuk berdiskusi dengan orang lain sebelum memutuskan.
- **Tipe rasional**, tipe yang waspada dan selalu mempertimbangkan resiko, tipe ini cenderung menunda mengambil keputusan atau bahkan tidak membuat keputusan sama sekali.

Menurut MBTI *instrument test*, sebuah ilmu psikografi yang paling banyak digunakan saat ini dalam ilmu psikologi, kepribadian seseorang diklasifikasikan ke dalam empat huruf (Pompian, 2006). Kepanjangan dari empat huruf ini antara lain:

- ***Extrovert***, suka menjadi pusat perhatian. Tipe ini identik dengan kepribadian sanguinis. Kebalikan dari sifat ini ialah ***Introvert***, yaitu cenderung menghindari dari pusat perhatian.
- ***Sensors***, tipe yang lebih mempercayai sesuatu yang sudah pasti, realistis, spesifik dan detail. Sedangkan ***Intuitives*** lebih mempercayai sesuatu yang inspirasional, suka berimajinasi dan berinovasi.
- ***Thinkers***, selalu menganalisis setiap masalah yang telah dan akan terjadi, menggunakan logika dan pemikiran yang rinci, kritis terhadap kekurangan, sering disebut dengan pribadi yang perfeksionis. ***Feelers***, tipe ini lebih berpikir maju ke depan dan mudah memberi apresiasi serta empati.
- ***Judgers***, tipe yang suka menilai sesuatu, harus mengerti dan mendalami sesuatu yang akan dipilih sebelum bertindak. Sedangkan ***Perceivers*** lebih menyukai memilih di antara beberapa pilihan dan suka beradaptasi dengan hal baru.

Sedangkan menurut Bailard, Biehl, and Kaiser (1986) dalam *Personal Money Management*, terdapat 5 (lima) kategori investor yang dikelompokkan berdasarkan karakternya, antara lain:

- ***The Adventurer***. Tipe investor yang memiliki kepercayaan diri tinggi, susah menerima pendapat karena memiliki pandangan tersendiri terhadap investasi yang ideal, cenderung berani mengambil resiko.
- ***The Celebrity***. Tipe investor yang lebih suka untuk diarahkan dan diberi petunjuk kapan harus memulai berinvestasi dan bagaimana menjalankannya.
- ***The Individualist***. Lebih suka berinvestasi dengan caranya sendiri, sangat berhati-hati, dan memiliki rasa percaya diri yang cukup tinggi.
- ***The Guardian***. Tipe ini biasanya dimiliki oleh investor yang sudah lanjut usia namun baru memulai berinvestasi. Toleransi terhadap resiko rendah, dan lebih menyukai sesuatu yang sudah pasti.

- ***The Straight Arrow***. Tipe ini merupakan tipe yang dinilai paling stabil, karena tidak memiliki kecenderungan berlebih pada 4 (empat) tipe lainnya. Tipe ini dapat menyeimbangkan keempat karakter lain sehingga dianggap tipe yang paling ideal bagi seorang investor.

2.4 Investasi Properti

2.4.1 Definisi Properti

Properti adalah semua yang menyangkut tanah serta bangunan di atasnya, serta hak dan aturan terkait dengan kepemilikan aset secara fisik (Appraisal Institute, 2001). Menurut Brueggeman and Fisher (2001), real estate ialah sesuatu yang tidak dapat berpindah, seperti tanah dan segala improvisasi yang secara permanen terdapat pada tanah tersebut. Sedangkan definisi *real property* merupakan bangunan real estate yang terletak di atas tanah beserta segala improvisasinya, dilengkapi dengan penambahan hukum dan legalitas yang mengatur kepemilikan aset.

2.4.2 Jenis Properti

Menurut Andersen (2006), terdapat beberapa jenis properti yang dapat dikembangkan dalam real estate, antara lain:

1. **Komersial**; terdiri atas bangunan perkantoran dan bisnis.
2. **Industri**; terdiri dari bangunan yang menunjang proses produksi dan manufaktur, seperti pabrik dan kompleks pergudangan.
3. **Residensial**; merupakan jenis properti yang dihuni oleh individu sebagai tempat tinggal. Residensial dibagi kembali menjadi beberapa tipe hunian, di antaranya:
 - a. Apartemen
 - b. Rumah
 - c. Kavling tanah
4. **Retail**; merupakan bangunan yang berfungsi sebagai lahan perdagangan barang dan jasa, seperti pusat perbelanjaan, restoran, mall, dsb.
5. **Mixed use**; merupakan kombinasi dari beberapa jenis dan fungsi bangunan sekaligus, contohnya ruko, rukan.

2.4.3 Pengembangan Properti

Investasi properti dikembangkan oleh para investor institusional atau *developer* sebagai upaya pemenuhan kebutuhan konsumen sebagai *demand* akan tempat tinggal, sekaligus berusaha mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya dari peluang tersebut. Menurut Miles, Berens, Eppli, Weiss (2007), tujuan pengembangan proyek properti adalah untuk meningkatkan kesejahteraan, menstabilkan keuangan dalam perusahaan sekaligus membuat produk properti yang menguntungkan.

Pada awal pengembangan, *developer* akan mencari lokasi yang dinilai strategis dan sesuai dengan keinginan pasar (*market*) agar memperoleh tingkat pengembalian yang diharapkan. Menurut Turner (1976), ketersediaan sarana dan prasarana merupakan hal yang penting bagi kegiatan kemanusiaan. Dalam hal ini, ketika akan mengembangkan sebuah proyek residensial maka pengembang harus memahami kebutuhan konsumen akan penyediaan sarana dan prasarana serta fasilitas umum. Ketersediaan sarana dan prasarana serta fasilitas umum di wilayah tersebut akan menarik konsumen untuk memilih produk properti tersebut baik sebagai tempat tinggal maupun sebagai investasi.

Selain sarana dan prasarana, ketersediaan utilitas seperti jaringan listrik, air bersih, gas, dan telekomunikasi juga merupakan unsur penting agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen sehari-hari (Bourne, 1975). Utilitas merupakan kebutuhan yang paling dasar dan harus dipenuhi, serta diukur apakah mencukupi atau tidak dalam jangka waktu yang lama. Kemudian menurut Rabinowitz (1989), sebuah pemukiman seharusnya dilengkapi dengan trayek angkutan umum untuk mempermudah perpindahan dan aksesibilitas calon penghuni ke tempat-tempat yang ingin dituju. Adanya transportasi umum dalam sebuah wilayah akan menstimulasi munculnya kegiatan-kegiatan baru dalam wilayah tersebut sehingga harga propertinya akan ikut meningkat.

2.4.4 Kelebihan dan Kekurangan Berinvestasi Properti

Menurut Santoso (2008), banyak investor berinvestasi pada properti karena mengharapkan keuntungan yang besar, sebab nilai sebuah properti dianggap akan selalu mengalami peningkatan dari waktu ke waktu meskipun memiliki resiko

yang lebih besar, serta membutuhkan biaya operasional yang cukup tinggi. Terdapat kelebihan dan kekurangan berinvestasi dalam segala sektor, begitu juga dengan investasi pada sektor properti. Dalam bukunya yang berjudul *Real Estate Investment*, Cortesi (2004) memberi gambaran mengenai kelebihan dan kekurangan berinvestasi dalam bidang properti. Kelebihan berinvestasi di bidang properti antara lain:

- a. **High rate of return**; memperoleh pengembalian dan keuntungan lebih tinggi dibandingkan dengan investasi di sektor lainnya.
- b. **Tax advantages**; mendapat keuntungan dari pajak dalam investasi properti jangka panjang.
- c. **Inflation hedge**; menjadi perlindungan terhadap inflasi.
- d. **Leverage**; ketika akan meminjam uang pada bank atau lembaga pinjaman lainnya, properti merupakan jaminan yang paling berpengaruh untuk mendapatkan pinjaman lebih besar dibandingkan dengan aset lainnya.
- e. **Equity buildup**; seiring dengan meningkatnya nilai sebuah properti, ekuitas investor juga akan ikut meningkat.

Sedangkan kekurangan berinvestasi di bidang properti menurut Cortesi (2004) antara lain:

- a. **Illiquidity**; properti merupakan salah satu bentuk investasi yang kurang fleksibel dan membutuhkan komitmen pembayaran dalam jangka waktu yang sangat panjang. Terdapat beberapa alasan properti kurang fleksibel, antara lain:
 - Membutuhkan waktu yang cukup lama untuk menemukan pembeli atau penyewa yang cocok dengan properti yang dijual atau disewakan.
 - Tidak ada pasar real estate nasional yang dapat membantu memberi informasi mengenai penjualan rumah di berbagai daerah.
 - Tidak tersedia pasar formal yang dapat mempercepat proses jual beli maupun tukar menukar (barter) properti, seperti halnya dalam bursa saham.
- b. **Need for expert help**; dalam proses jual beli properti membutuhkan bantuan ahli dalam beberapa bidang profesional.

- c. **Management effort**; memerlukan manajemen yang baik dari investor maupun manajer properti.
- d. **Risk**; properti merupakan salah satu bentuk investasi yang memiliki resiko cukup besar, salah satunya adalah depresiasi pada aset dan nilai penjualan tidak sesuai dengan ekspektasi yang diharapkan.

2.4.5 Depresiasi

Sebuah aset pasti memiliki masa depresiasi, yaitu penurunan atau penyusutan nilai fisik seiring dengan waktu dan pemakaiannya. Peningkatan nilai sebuah properti bangunan akan diiringi dengan depresiasi atau penyusutan dari nilai itu sendiri. Sehingga dalam jangka waktu tertentu, sebuah bangunan akan mengalami penurunan optimasi baik dari segi fisik, kekokohan struktur, bentuk desain, maupun fungsi bangunannya. Pada bangunan, terdapat 2 (dua) kategori depresiasi, antara lain:

- 10 (sepuluh) tahun untuk bangunan tidak permanen, yaitu bangunan yang bersifat sementara, terbuat dari bahan yang tidak tahan lama, atau bangunan yang dapat dipindahkan.
- 20 (dua puluh) tahun untuk bangunan permanen.

2.5 Teori Lokasi

Terkait dengan properti residensial, teori lokasi sangat berpengaruh terhadap tingginya minat dan daya beli konsumen. Konsumen dengan tingkat mobilitas tinggi membutuhkan hunian yang berada di pusat kota, sehingga akan mempermudah perpindahan dari satu tempat ke tempat lainnya dengan waktu yang lebih singkat. Sedangkan konsumen yang telah berkeluarga cenderung lebih memilih hunian dengan ukuran unit hunian yang lebih luas, dengan mempertimbangkan lokasi yang dekat dengan fasilitas umum, seperti sekolah, pasar, rumah sakit, dan sebagainya sehingga dapat memenuhi kebutuhan semua anggota keluarga.

Menurut Hodgkinson dan Allan (1982), nilai sebuah properti akan ditentukan dari letak properti tersebut berada. Aksesibilitas atau kemudahan pencapaian dan perpindahan akan didapat apabila properti tersebut berada di pusat

kota. Letak properti yang strategis tentu akan menarik minat konsumen. Hal ini disebabkan karena lokasi properti yang dekat dengan pusat aktivitas dan hiburan dapat menjamin investasi yang aman dan menguntungkan (Wurtzebach dan Miles, 1994).

Von Thunen (1966) mengidentifikasi pengaruh perbedaan lokasi atas dasar harga lahan atau berdasarkan pertimbangan ekonomi. Apabila lahan berada di pusat kota, maka akan semakin tinggi harga jual atau harga sewanya, dan sebaliknya semakin jauh sebuah lahan dari pusat atau terletak di pinggiran kota, maka akan semakin rendah harga jual atau sewanya. Pusat kota merupakan kawasan dengan intensitas kegiatan sosial ekonomi yang cukup tinggi, pada umumnya gedung perkantoran, retail dan komersial terletak di sebuah lingkaran yang menjadi area penyedia barang dan jasa bagi penduduk dalam sebuah kota. Dalam teori yang diungkapkan oleh Christaller (1933), menyebutkan bahwa sebuah kota atau pusat kota (*Central Place Theory*) merupakan inti dari berbagai kegiatan pelayanan, sedangkan wilayah di luar kota atau kawasan yang berada di belakangnya (*hinterland*) merupakan kawasan yang dilayani.

Beberapa hal yang menunjukkan sebuah lahan layak dijadikan sebagai lokasi pemukiman ialah kondisi fisik lahan yang baik, kualitas lingkungan yang memadai, aksesibilitas mudah, dekat dengan fasilitas umum, serta ketersediaan jaringan utilitas listrik, gas, dan air. Selain itu, harga lahan yang terjangkau, status kepemilikan lahan yang jelas dan kesesuaian fungsi lahan dengan tata ruang yang telah ditetapkan pemerintah setempat juga merupakan aspek penting di dalamnya. Adanya permintaan pasar (*demand*) yang tinggi juga menjadi dasar pengembangan properti di suatu kawasan (Rabinowitz, 1989).

Dalam Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan di Perkotaan oleh Badan Standardisasi Nasional (BSN), sesuai dengan Standar Nasional Indonesia (SNI) lokasi lingkungan pemukiman harus memenuhi persyaratan berikut:

- a. Lokasi harus sesuai dengan rencana peruntukan lahan yang diatur oleh pemerintah setempat di dalam Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW), mencakup kriteria yang diatur di dalamnya, di antaranya:
 - Kriteria keamanan; mempertimbangkan bahwa lokasi tersebut bukan kawasan lindung, hutan produksi, daerah buangan limbah, dsb.

- Kriteria kesehatan; bukan merupakan daerah yang memiliki tingkat pencemaran udara di atas ambang batas.
 - Kriteria kenyamanan; kemudahan pencapaian, komunikasi, dan berkegiatan.
 - Kriteria keindahan; adanya penghijauan, memperhatikan karakteristik topografi.
 - Kriteria fleksibilitas; mempertimbangkan kemungkinan pertumbuhan fisik.
 - Kriteria keterjangkauan jarak; pencapaian ideal dengan kemampuan orang berjalan kaki ke sarana prasarana setempat.
 - Kriteria lingkungan berjiwa; memperhatikan karakter sosial budaya setempat kaitannya dengan tradisi.
- b. Lokasi perencanaan harus berada pada lahan yang jelas status kepemilikannya, serta memenuhi persyaratan administratif, teknis, dan ekologis.
- c. Keterpaduan antara sosial dan alam di sekitarnya, mempertimbangkan jenis, masa tumbuh dan usia yang dicapai oleh tumbuhan di sekitar lahan, serta pengaruhnya terhadap lingkungan.

Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Republik Indonesia nomor 32 tahun 2006 telah mengatur standar jarak dan fasilitas pemukiman dengan sarana dan prasarana serta fasilitas umum di suatu wilayah, di antaranya:

1. PERMEN 32/2006, Pasal 75 tentang Fasilitas Pendidikan

- (a) Radius pencapaian Taman Kanak-kanak (TK) \pm 500 meter
- (b) Radius pencapaian maksimum Sekolah Dasar (SD) \pm 1000 meter
- (c) Tidak ada peraturan radius pencapaian pada Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Sekolah Menengah Atas (SMA)

2. PERMEN 32/2006, Pasal 76 tentang Fasilitas Kesehatan

- (a) Radius pencapaian maksimum Puskesmas Pembantu \pm 1500 meter
- (b) Radius pencapaian maksimum Puskesmas \pm 2000 meter
- (c) Radius pencapaian maksimum Tempat Praktik Dokter \pm 1500 meter
- (d) Radius pencapaian maksimum Rumah Bersalin \pm 2000 meter

- (e) Radius pencapaian maksimum Apotek \pm 2000 meter

3. PERMEN 32/2006, Pasal 77 tentang Fasilitas Perdagangan

- (a) Radius pencapaian maksimum warung \pm 500 meter
- (b) Radius pencapaian maksimum pertokoan \pm 500 meter
- (c) Radius pencapaian maksimum pusat perbelanjaan \pm 500 meter

4. PERMEN 32/2006, Pasal 78 tentang Fasilitas Peribadahan

- (a) Tidak ada radius pencapaian maksimum pada fasilitas peribadahan

5. PERMEN 32/2006, Pasal 79 tentang Fasilitas Rekreasi dan Budaya

- (a) Tidak ada radius pencapaian maksimum pada fasilitas rekreasi dan budaya

6. PERMEN 32/2006, Pasal 80 tentang Fasilitas Pemerintahan

- (a) Tidak ada radius pencapaian maksimum pada fasilitas pemerintahan

2.5.1 Teori Lokasi Perumahan

Perumahan merupakan jenis hunian *free standing house* atau lebih dikenal dengan *landed house*, karena pembangunannya berorientasi secara horizontal. Umumnya komplek perumahan dilengkapi halaman serta taman pribadi dengan hak atas kepemilikan tanah. Ukuran tanah sudah ditetapkan sesuai dengan kavling dalam perumahan dan desain fasad bangunan yang serupa. Menurut Bourne (1975), terdapat beberapa aspek yang menjadi pertimbangan pemilihan lokasi pembangunan perumahan, antara lain:

1. **Aksesibilitas;** menyangkut jaringan jalan, ketersediaan transportasi umum, kemudahan akses ke pusat kota.
2. **Karakter fisik;** seperti kondisi geografis lingkungan sekitarnya.
3. **Fasilitas;** menyangkut utilitas yang tersedia di kawasan tersebut.
4. **Lingkungan sekitar;** lebih kepada hal-hal yang bersifat sosial.
5. **Karakteristik hunian;** terkait dengan luas tanah dan bangunan, dsb.

Terdapat kelebihan dan kekurangan dalam pengembangan perumahan yang berada jauh dari pusat kota, kelebihan pengembangan di pinggiran kota antara lain:

- Harga lahan relatif lebih murah sehingga memperringan biaya investasi dan pembebasan lahan
- Ukuran lahan masih relatif lebih luas sehingga dapat mengembangkan properti residensial berskala besar
- Harga jual atau sewa properti menjadi lebih murah dan dapat dijangkau oleh konsumen berpenghasilan menengah ke bawah

Sedangkan kekurangan dari lahan dengan lokasi yang berada jauh dari pusat kota menurut Losch (1940), di antaranya:

- Membutuhkan biaya yang lebih besar dan waktu yang relatif lebih lama untuk mencapai ke pusat kota
- Memerlukan adanya jaringan jalan dan transportasi umum yang memadai
- Rendahnya tingkat keterjangkauan yang disebabkan oleh adanya jarak yang relatif lebih jauh

Menurut Turner (1976), hal yang paling pokok dalam pembangunan perumahan ialah kemudahan pencapaian ke beberapa lokasi yang paling sering dikunjungi, seperti tempat kerja, sekolah, dan pusat perbelanjaan. Ketersediaan sarana dan prasarana seperti sarana kesehatan, pendidikan, perdagangan, komersial, dan hiburan juga perlu sebagai penunjang kegiatan sehari-hari, didukung dengan adanya transportasi umum dan jaringan jalan yang memadai. Selain itu, sarana utilitas jaringan listrik, air, dan gas juga perlu diperhatikan.

2.5.2 Teori Lokasi Apartemen

Apartemen merupakan *multi family houses* yang dihuni oleh beberapa keluarga sekaligus, dengan orientasi vertikal yang berisi sekumpulan unit hunian dari berbagai tipe hunian di dalamnya. Dalam sebuah bangunan apartemen, biasanya dilengkapi dengan fasilitas yang hampir serupa dengan hotel, tergantung pada klasifikasi bangunan dan golongan ekonomi apartemennya. Ukuran luas unit hunian yang ditawarkan juga berbeda-beda, sehingga dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan dan kondisi keuangan konsumen.

Belakangan ini, pertumbuhan apartemen di Surabaya membidik kalangan mahasiswa, terbukti dari banyaknya proyek pembangunan apartemen kelas

menengah di sekitar area universitas. Selain itu, terbukanya akses jaringan jalan di Kota Surabaya semakin menunjang perkembangan di beberapa kawasan khususnya Surabaya Timur. Namun, dari segi lokasi yang cenderung berada di pusat kota, apartemen juga memiliki kelebihan dan kekurangan. Kelebihan lokasi apartemen di pusat kota antara lain:

- Aksesibilitas yang baik, adanya jaringan jalan dan transportasi umum
- Membutuhkan waktu singkat dan biaya transportasi yang relatif lebih rendah untuk mencapai pusat kota
- Lebih mudah memperoleh kebutuhan barang dan jasa

Lokasi di pusat kota juga memiliki kekurangan, terutama dari segi ekonomi dan pengembangan properti, di antaranya:

- Harga lahan lebih mahal, membutuhkan biaya investasi awal yang cukup besar untuk pembebasan lahan dan biaya konstruksi
- Ukuran luasan tanah yang tersedia relatif lebih kecil dan sudah hampir penuh oleh bangunan lain di sekitarnya
- Harga jual atau sewa properti menjadi lebih mahal, hanya dapat dijangkau oleh kalangan tertentu

Pada umumnya, apartemen lebih diminati oleh pendatang yang memiliki keperluan khusus di wilayah tersebut, seperti mahasiswa dan karyawan yang berdomisili di luar kota. Kebutuhan utama pendatang adalah aksesibilitas yang tinggi dengan waktu yang lebih singkat untuk mencapai tempat tujuan. Biaya transportasi (*cost*) juga salah satu pertimbangan yang sebisa mungkin dipangkas untuk efisiensi biaya dan waktu (Astindra, Trilistyo, Indarto, 2012). Kriteria lain yang diterapkan dalam lokasi pengembangan properti apartemen adalah tata guna lahan dari pemerintah setempat, lingkungan sekitar terkait dengan pemandangan (*view*), transportasi umum memadai, serta ketersediaan jaringan utilitas.

2.6 Housing Preferences

Kesuksesan sebuah proyek dapat dicapai apabila pengembang tepat sasaran dalam membidik target serta membaca preferensi hunian dan karakteristik konsumennya, dalam hal ini yang dimaksud ialah konsumen pertama yang

kemudian menjadi investor individu, maupun konsumen langsung atau sebagai penghuni dan penyewa. Bina (2006) menyebutkan, ada keterkaitan antara karakteristik konsumen dengan pemilihan hunian. Konsumen yang sudah menikah dan memiliki anak, cenderung akan memilih lokasi hunian yang berada di pinggiran kota dengan pertimbangan banyaknya keperluan lain yang harus dikeluarkan sehingga meminimalisir pengeluaran untuk sewa atau membeli tempat tinggal. Sebaliknya, konsumen berpenghasilan menengah ke atas yang belum menikah lebih memilih hunian di pusat kota dengan pertimbangan kemudahan pencapaian ke tempat kerja.

Dalam sejumlah penelitian lainnya, terdapat hubungan antara kultur atau budaya dengan lingkungan fisiknya. Kultur menggambarkan objek fisik dan respon bersifat subjektif pada lingkungan di sekitarnya, yang akan selalu tercermin dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini disebabkan karena kultur merupakan suatu pedoman dalam pola perilaku dan kebiasaan seseorang. Pada dasarnya, kultur dibentuk di dalam sebuah kelompok atau populasi dengan karakteristik yang serupa (Ember and Ember, 1998).

Perwujudan kultur tidak hanya terlihat pada persepsi, keyakinan, nilai, norma, serta kebiasaan, tetapi juga pada desain sebuah objek, salah satunya adalah desain hunian atau rumah tinggal. Umumnya, desain rumah mewujudkan kultur dari pemiliknya. Rumah yang berada di dalam sebuah kompleks perumahan dengan desain yang serupa pun pasti akan memiliki perbedaan, baik hanya berupa warna cat pada dinding maupun pada desain pagar, karena adanya identitas pribadi yang berbeda dari yang lain (Ozaki, 2002).

Saat memilih sebuah hunian, seseorang membuat 2 (dua) pilihan utama sebagai pertimbangan, yaitu tipe rumah tinggal atau apartemen dan kondisi lingkungan di sekitarnya. Kedua pilihan ini dibuat berdasarkan kebutuhan dan preferensi masing-masing individu, namun dibatasi oleh besar atau kecilnya pendapatan dan peluang pasar yang tersedia (Dieleman and Mulder, 2002). Penelitian pada topik preferensi hunian (*housing preferences*) menunjukkan bahwa faktor ekonomi turut menjadi variabel, termasuk pendapatan dan ekuitas pada pola pemilihan rumah tinggal (Clark and Dieleman, 1996).

2.6.1 Elemen Arsitektural

Banyak elemen penting yang perlu diperhatikan oleh seorang arsitek ketika akan merancang desain sebuah bangunan. Selain kultur dan tren yang sedang berkembang dalam kawasan tersebut, perlu adanya pemahaman atas unsur-unsur pokok arsitektur terlebih dahulu. Menurut Francis D.K Ching (2007), unsur-unsur pokok dalam arsitektur terdiri dari titik, garis, bidang, dan volume. Apabila diaplikasikan secara tepat, akan membuat sebuah bangunan arsitektural terlihat memiliki keindahan atau estetika. Dalam arsitektur, estetika merupakan bahasa visual yang dapat dilihat, seperti elemen, massa, serta harmoni dalam komposisi. Menurut Herbert (1951), terdapat dua teori dalam menilai estetika, antara lain Teori Estetika Subjektif, yaitu bergantung pada reaksi kelima panca indera yang dimiliki oleh masing-masing individu ketika mengamati sebuah objek. Selain itu, terdapat Teori Estetika Objektif, yaitu penilaian terhadap estetika dapat dihitung secara matematis, dan nilai estetis telah melekat pada objek tersebut tanpa perlu adanya penilaian dari masyarakat.

2.7 Behavioral Finance

Sebelum mengambil keputusan untuk berinvestasi, manusia perlu memenuhi kebutuhan-kebutuhan pokok terlebih dahulu. Mengacu pada teori "*Hierarchy of Needs*" yang dikemukakan oleh Maslow (1970), terdapat empat tingkatan kebutuhan pokok manusia yang secara bertahap harus dipenuhi, dan dapat menuju pada pencapaian yang selanjutnya dengan tetap memenuhi kebutuhan-kebutuhan yang berada di bawahnya dalam waktu yang bersamaan. Tingkatan kebutuhan manusia menurut Maslow (1970) antara lain:

- a. **Physiological**; kebutuhan yang paling mendasar bagi makhluk hidup, seperti kebutuhan menghirup udara, makan, minum, beristirahat, kebebasan untuk bergerak dan berbuat sesuatu, serta temperatur yang nyaman.
- b. **Safety**; dalam kehidupan sehari-hari, manusia dihadapkan pada kondisi yang tidak menentu, baik dalam hubungan dengan antar manusia, pekerjaan, maupun peristiwa lainnya yang seringkali tidak terduga.
- c. **Love and belonging**; pada tahap ini, standar kebutuhan seseorang akan semakin subjektif. Manusia butuh merasa dicintai dan diperhatikan oleh

orang-orang tertentu yang berada sekitarnya, serta mempunyai hasrat untuk mencintai dan rasa ingin memiliki.

d. ***Esteem***; tahapan ini dibagi menjadi dua tipe, yaitu kebutuhan atas harga diri dan keinginan untuk dihargai orang lain. Manusia akan mengupayakan segala cara untuk memenuhi kebutuhan tersebut, sehingga mendapat penghormatan atas prestasi yang berhasil dicapai.

e. ***Self-actualization***; ketika empat kebutuhan dasar telah terpenuhi, seseorang akan menginginkan sesuatu yang lebih untuk memaksimalkan potensi yang dimiliki, serta menunjukkan eksistensinya dalam kalangan tertentu. Manusia ingin melakukan pencapaian yang lain sebagai bentuk pembuktian diri, salah satunya dengan cara berinvestasi.

Behavioral finance (perilaku keuangan) seringkali didefinisikan sebagai pengaplikasian dari psikologi keuangan. Topik serupa yang terkait dengan *behavioral finance* antara lain *investor psychology* (psikologi investor), *cognitive psychology* (psikologi kognitif), *behavioral economics* (perilaku ekonomi), dan *cognitive science* (ilmu kognitif) (Pompian, 2006). Ilmu psikografi didesain untuk mengklasifikasi seseorang berdasarkan karakteristik, kecenderungan, atau kebiasaannya. Klasifikasi dalam psikografi relevan dengan strategi individual dan tolerasinya terhadap resiko. Latar belakang investor dan pengalaman di masa lalu dapat berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan. Kecenderungan ini akan dapat dibaca dan diharapkan dapat menghasilkan keputusan investasi yang baik.

Dalam survey yang dilakukan oleh Baker and Wurgler (2013), menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha yang baru memulai usaha memiliki optimisme dan kepercayaan diri yang tinggi. Cooper, Woo, and Dunkelberg (1988) juga menyatakan 68% pengusaha berpikir jika sesuatu yang akan mereka lakukan berpeluang besar untuk sukses dibandingkan dengan perusahaan yang sebanding, sedangkan 5% yang lain meyakini bahwa peluang mereka kecil, dan sisanya melihat kesuksesannya telah terjamin. Data serupa diungkapkan oleh pengusaha Perancis bernama Landier and Thesmar (2009), mereka menemukan bahwa 56% pengusaha telah merencanakan pengembangan

bisnis di awal usaha dimulai, sedangkan 6% lainnya bersikap realistis akan menemukan kesulitan.

Terdapat sebuah perdebatan besar mengenai perbandingan *standard finance* dan *behavioral finance*, Statman (1985) menyatakan bahwa teori *standard finance* didesain untuk menjelaskan pertanyaan-pertanyaan dalam bidang keuangan secara matematis, namun ketika dihadapkan pada kehidupan nyata, seringkali kacau karena tidak sesuai dalam beberapa kondisi. Pendekatan *standard finance* dinilai mengandalkan asumsi yang terlalu menyederhanakan realitas. Salah satu contohnya, tertanam sebuah pengertian Homo Economicus atau *rational economic man*. Pengertian ini merumuskan bahwa manusia selalu membuat keputusan ekonomi yang rasional setiap saat. Kenyataannya, manusia tidak dapat sepenuhnya berbuat rasional maupun tidak sepenuhnya bertindak irrasional. Banyak kritikan terhadap Homo Economicus berdasarkan tiga asumsi, antara lain:

1. ***Perfect Rationality***. Ketika seseorang dalam kondisi rasional, mereka memiliki kemampuan untuk membuat penilaian yang objektif. Namun rasionalitas bukan penentu utama dalam perilaku manusia. Pada kenyataannya, intelektual juga dapat mempengaruhi emosional seseorang.
2. ***Perfect Self-Interest***. Beberapa studi menunjukkan bahwa seseorang tidak sepenuhnya egois. Sehingga keluarga dan lingkungan sekitar juga dapat berpengaruh terhadap setiap langkah yang diambil oleh seseorang.
3. ***Perfect Information***. Kebanyakan orang memiliki informasi yang hampir sempurna pada subjek tertentu. Seseorang yang berpengalaman bertindak nyaris tanpa cela di bidangnya, namun tidak mungkin jika seseorang akan sangat menguasai setiap ilmu pada sebuah objek secara keseluruhan.

Pada dasarnya, *standard finance* merupakan aturan mengenai bagaimana investor "seharusnya" berbuat. Sedangkan *behavioral finance* ialah upaya untuk mengidentifikasi dan mempelajari fenomena psikologi seseorang ketika berhadapan dengan keuangan pasar dan pesaing. Namun sama halnya dengan *standard finance*, *behavioral finance* juga diatur oleh persepsi dasar dan asumsi. Bagaimanapun, *standard finance* mendasari asumsi tersebut dalam sebuah teori

psikologi keuangan yang ideal, kemudian asumsi-asumsi dasar tersebut digunakan untuk mengamati *behavioral finance* (Pompian, 2006).

Dalam "*Behavioral Finance and Wealth Management*", Pompian (2006) menyatakan bahwa banyak pakar ilmu *behavioral finance* kontemporer meyakini bahwa akar dari permasalahan perilaku keuangan seseorang adalah *cognitive psychology* (psikologi kognitif), yaitu studi tentang ilmu kognitif, atau sebuah proses mental yang mengatur perilaku manusia. Selain itu, terdapat fenomena *behavioral biases* (perilaku berprasangka) yang turut mempengaruhi proses berpikir seseorang. Fenomena ini dikategorikan menjadi tiga, di antaranya *biases of judgement*, *errors of preference*, dan *Biases associated with living with the consequences of decisions*. Kategori yang terakhir ini erat kaitannya dengan hubungan antara penyesalan di masa lampau (*regret factor*) dan pengambilan resiko (*risk taking*), serta *regret of omission and commission*.

Regret of omission merupakan keadaan ketika seseorang melewatkan sebuah peluang besar dan menyesal karena tidak mengambil kesempatan tersebut. Sedangkan *regret of commission* lebih kepada penyesalan karena salah langkah dalam mengambil tindakan. Dari dua tipe ini, *regret of commission* membuat seseorang lebih merasa terpukul dibandingkan dengan *regret of omission*. Pengalaman masa lalu cukup berpengaruh pada perilaku keuangan terlebih ketika akan mengeluarkan sejumlah dana dalam jumlah besar (Pompian, 2006).

2.8 Pengambilan Keputusan

Pompian (2006) memberi beberapa pedoman mengenai hal-hal yang seharusnya dilakukan oleh *decision maker* ketika akan mengambil keputusan di bawah tekanan dan ketidakpastian (*making decision under risk and uncertainty*), di antaranya:

1. Mengumpulkan semua pilihan yang layak dan tersedia untuk memperoleh informasi dan mencari petunjuk tindakan yang harus dilakukan.
2. Mencatat peristiwa yang mungkin terjadi.
3. Mendata informasi yang terkait dengan objek dan asumsi-asumsi yang ada.
4. Membuat peringkat konsekuensi yang dihasilkan dari tindakan yang akan dilakukan.

5. Memperkirakan kemungkinan peristiwa yang tidak diinginkan bisa terjadi, hal ini umumnya terkait dengan resiko.

Namun pada kenyataannya, kebanyakan orang tidak mampu mendeskripsikan masalah secara sistematis, maupun mengolah informasi yang didapat untuk membuat aturan mengenai pengambilan keputusan. Sebaliknya, rata-rata orang lebih memilih sesuatu yang lebih subjektif, meskipun sebenarnya kurang ideal namun sesuai dengan preferensi dan penilaian dasar mereka (Pompian, 2006).

Dalam *Decision Analysis: Introductory Lectures on Choices under Uncertainty*, Raiffa (1968) memperkenalkan tiga pendekatan yang menggambarkan secara lebih akurat mengenai proses berpikir seseorang, di antaranya normatif (*normative analysis*), deskriptif (*descriptive analysis*), dan preskriptif (*prescriptive analysis*). Beberapa tahun setelah teori Howard Raiffa diterbitkan, Kahneman and Tversky (1979) mengumumkan hasil penelitian yang juga terkait dengan pengambilan keputusan di bawah ketidakpastian (*decision making under uncertainty*). Mereka membuat sebuah jurnal berjudul "*Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*" yang berisi kritikan terhadap *expected utility theory* dan mengembangkan sebuah teori alternatif sebagai penyempurna teori tersebut.

Raiffa (1968) menjelaskan model deskriptif dari proses pengambilan keputusan berinvestasi dalam *expected utility theory*. Investor individu dianggap cenderung mengandalkan ekspektasi yang sifatnya subjektif tanpa menyadari adanya keputusan yang beresiko. Kahneman and Tversky (1979) menyempurnakan teori tersebut dan membuat teori alternatif yang disebut dengan *prospect theory*. Inti dari teori ini merupakan deskripsi bagaimana investor individu menghadapi keuntungan dan kerugian melalui dua proses berpikir, yakni menyunting dan mengevaluasi. Dijelaskan juga bahwa terdapat tiga hal yang menjadi dasar individu dalam mengambil keputusan, yaitu:

1. **Mental accounting**; yaitu kontrol pada diri sendiri sehingga dapat mengambil keputusan yang optimal. Selain itu, masalah keuangan yang terjadi akan memunculkan konflik dalam dirinya dan membuat investor

tidak terlalu menggebu-gebu dalam pengambilan keputusan ketika berinvestasi.

2. ***Loss aversion***; ialah suatu keadaan ketika seorang investor menemukan hambatan dengan ketidaksesuaian harga properti yang akan dijual dengan ekspektasi. Pada umumnya, seseorang tidak ingin menjual asetnya dengan harga lebih rendah dari harga beli. Terkadang investor terlalu cepat menjual asetnya jika dirasa harga yang ditawarkan sudah mendapat keuntungan, dan sebaliknya akan menahan penjualan lebih lama apabila dirasa rugi.

3. ***Regret aversion***; aspek ini menjelaskan tentang keinginan berinvestasi karena melihat orang-orang di sekitarnya mendapat keuntungan yang besar. Dengan pengetahuan yang kurang mengenai resiko yang mungkin akan dihadapi, banyak orang memutuskan untuk ikut berbisnis dengan tujuan agar tidak menyesal karena tidak ikut berinvestasi. Maka keputusan tersebut dinilai tidak rasional. *Regret aversion* juga dapat menyebabkan seseorang sangat konservatif dalam memilih investasi, cenderung menghindari tren pasar yang sedang turun, dan lebih memilih perusahaan dengan nama baik dibandingkan dengan alternatif lain. Seseorang merasa lebih menyesal ketika salah dalam bertindak, dari pada salah menebak peluang yang bagus namun tidak memanfaatkan kesempatan tersebut.

2.9 Sintesa Pustaka

Dari beberapa teori dalam kajian pustaka yang telah dibahas, terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan dalam penelitian ini, salah satunya adalah investasi. Investasi ialah upaya penanaman modal saat ini dengan harapan akan mendapatkan keuntungan dari pengembalian yang lebih besar di masa mendatang. Tujuan utama investasi adalah mengantisipasi resiko terjadinya inflasi yang dapat merugikan baik secara materi maupun finansial, serta menghindari ketidakpastian nilai uang di kemudian hari. Terdapat beberapa tipe investor sesuai dengan karakternya dalam memutuskan untuk berinvestasi, karakteristik investor erat kaitannya dengan psikologi dan kepribadian masing-masing individu.

Investasi memiliki jenis yang beragam dengan keunggulan dan resiko yang berbeda-beda. Investasi pada properti termasuk ke dalam sektor riil. Properti ialah

tanah serta bangunan dan segala improvisasi yang berada secara permanen di atasnya, termasuk di dalamnya hak dan aturan yang terkait dengan kepemilikan aset. Terdapat beberapa jenis properti bergantung kepada fungsi dan aktivitas yang berada di dalamnya, antara lain komersial, industri, residensial, retail dan *mixed use*. Sebuah properti dapat dikatakan sebagai investasi apabila terdapat pengelolaan sejak masa pembelian, baik disewakan maupun dijual kembali. Apabila sebuah properti tidak dikelola kembali dan dibiarkan saja untuk ditempati sesekali secara pribadi, maka disebut dengan tabungan.

Kelebihan berinvestasi di bidang properti ialah dapat memperoleh pengembalian yang lebih tinggi dibandingkan dengan investasi lainnya, nilai (*value*) properti akan selalu meningkat, serta mendapat kepercayaan lebih dari bank atau lembaga penyedia jasa pinjaman uang lainnya apabila menggunakan properti sebagai jaminan hutang. Namun, terdapat pula kekurangan dari investasi di bidang properti, yaitu sifatnya tidak fleksibel sehingga susah apabila ingin menjual dalam waktu singkat, pembayaran uang muka dan cicilan rumah cukup besar sehingga harus dicicil dalam jangka waktu yang relatif lama, serta membutuhkan bantuan jasa dan keahlian dari profesional seperti notaris, dan lain-lain. Jenis properti yang menjadi fokus penelitian ini adalah properti residensial berupa apartemen dan perumahan berskala menengah ke bawah.

Dalam teori perilaku keuangan (*behavioral finance*), dikenal istilah *standard finance* yang menjelaskan bahwa seseorang selalu membuat keputusan dalam keadaan rasional. Namun pada kenyataannya, preferensi seseorang dan toleransinya terhadap resiko sangat beragam dan susah dinilai secara objektif. Maka untuk mengetahui kecenderungan konsumen terhadap jenis properti residensial yang paling diminati, perlu dilakukan penelitian mengenai pola perilaku keuangan (*behavioral finance*), preferensi hunian (*housing preferences*), serta karakteristik konsumen dalam sebuah kawasan tertentu untuk mengetahui faktor-faktor pengambilan keputusan yang paling mempengaruhi konsumen dalam memilih produk residensial sebagai investasi. Sintesa pustaka dibuat untuk melihat variabel dan indikator yang akan diteliti dalam penelitian.

Tabel 2.1 Sintesa Pustaka

Variabel	Indikator	Sumber
Investasi	Definisi investasi	
	Jenis investasi <ul style="list-style-type: none"> – Sektor perbankan – Sektor finansial – Sektor riil 	Halim (2005), Sharp, Stenico, Peden, Lloyd (1993), Laundry (2003),
	Kategori investor <ul style="list-style-type: none"> – Investor pasif dan aktif – Tipe intuitif, tipe emosional, tipe rasional – <i>Extrovert/introvert, sensors/intuitives, thinkers/feelers, judgers/perceivers</i> – <i>Adventurer, celebrity, individualist, guardian, straight arrow</i> 	Reilly & Brown (2000), Adri (2010), Pompian (2006), Goldberg & Nitzsch (2001), Bailard, Biehl, Kaiser (1986).
Preferensi Konsumen dan Perilaku Keuangan (<i>Behavioral Finance</i>)	Preferensi terhadap brand	Ozaki (2002), Dieleman & Mulder (2002),
	Preferensi lokasi <ul style="list-style-type: none"> – Dekat dengan tempat kerja – Dekat fasilitas umum – Aksesibilitas mudah – Tersedia transportasi umum 	Clark & Dieleman (1996), Ember & Ember (1998), Pompian (2006), Maslow (1970), Baker & Wurgler (2013), Cooper, Woo, Dunkelberg (1988), Lander & Thesmar (2009),
	Karakteristik hunian <ul style="list-style-type: none"> – Lokasi hunian – Luasan hunian – Jumlah kamar – Memiliki halaman 	Rabinowitz (1989), Carn (1988), Bourne (1975), Turner (1976), Astindra (2012), Statman (1985), Hodgkinson & Allan (1982),
	Toleransi terhadap resiko	Bina (2006), Wurtzebach & Miles (1994),

	Von Thunen (1966), Christaller (1933), Losch (1940), Francis D.K Ching (2007), K. W Smithies (1981), Grandjean (1973), Raiffa (1968).
--	--

Sumber: Kajian Pustaka, 2015

BAB 3

METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian merupakan sebuah desain atau rencana detail dari sebuah penelitian. Menurut Sukmadinata (2007), metode penelitian (*research methods*) adalah cara yang digunakan oleh peneliti untuk merancang hingga melaksanakan penelitian, melakukan pengolahan data, kemudian membuat simpulan. Penelitian yang baik harus memiliki permasalahan yang layak untuk diteliti, mempunyai kontribusi dan bermanfaat bagi banyak pihak dalam berbagai bidang, serta didukung oleh data empiris (Sukardi, 2004).

Topik penelitian bukan merupakan judul dari penelitian tersebut, melainkan area riset yang akan dikaji dan diteliti. Terdapat beberapa model penelitian dalam alur Real Estate, di antaranya:

1. Statistik

Bersifat generalisasi, kesimpulannya berlaku untuk umum.

a. Statistik satu variabel (*independent*)

Contoh: Identifikasi resiko, menemukan faktor-faktor.

b. Statistik dua variabel (*independent* dan *dependent*)

Hubungan x terhadap y .

- Korelasi, pengaruh x terhadap y
- Regresi, pengaruh x_1 hingga x_n terhadap y
- Canonical, pengaruh x_1 hingga x_n terhadap y_1 hingga y_n

c. Statistik lebih dari dua variabel (*structural equation modelling*)

Pengaruh x terhadap y , dan dalam hubungan keduanya dipengaruhi pula oleh variabel z

2. Model Keuangan

Menghitung menggunakan metode finansial.

- a. Investasi, mencari keputusan *capital budgeting* menggunakan *Net Present Value* (NPV), *Interest Rate of Return* (IRR), dan Sensitivitas.
- b. Pembiayaan, merancang struktur dan biaya modal.

- c. *Highest and Best Use* (HBU), menyangkut dengan legal, teknikal, produktivitas.
- d. *Pricing*, menentukan harga produsen (biaya), konsumen (permintaan).

3. Model Pengambilan Keputusan

Mencari optimasi dari pengambilan keputusan pada sebuah investasi.

3.1 Model dan Konsep Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu melibatkan data berupa angka dan menggunakan perhitungan matematika sebagai penyelesaiannya. Kegunaan teknik analisis kuantitatif adalah untuk mengukur, membuat perbandingan, menguji keterkaitan, melakukan uji hipotesis, menyusun konsep dan teori, mengeksplorasi, mengontrol, serta menjelaskan keadaan yang sedang terjadi (Walliman, 2011). Pendekatan ini dapat digunakan untuk meneliti populasi tertentu melalui pengambilan sampel yang biasanya dilakukan secara random, menggunakan analisis data bersifat statistik yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2009).

Menurut jenis penelitiannya, penelitian ini termasuk dalam penelitian eksploratif, yaitu berusaha menemukan faktor-faktor yang mempengaruhi konsumen dalam pengambilan keputusan investasi properti residensial di Surabaya Timur. Variabel pada penelitian ini didapat dari kajian pustaka yang telah dilakukan, kemudian dilakukan survey pada sejumlah responden untuk menemukan faktor-faktor yang paling dominan (Kerlinger, 1990). Penelitian eksploratif bertujuan untuk meneliti sesuatu yang belum banyak diketahui oleh masyarakat dan sifatnya masih berupa dugaan. Jenis penelitian ini dapat dilakukan apabila belum banyak informasi spesifik yang tersedia, tetapi penting untuk diteliti. Studi eksploratif juga diperlukan ketika sejumlah data dan fakta telah ditemukan, tetapi perlu digali lebih dalam melalui studi pustaka dan survey untuk mendapat hasil yang akurat dan valid sehingga menghilangkan dugaan-dugaan sementara (Kuncoro, 2003).

3.2 Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah atribut atau sifat dari suatu objek yang memiliki nilai dan dapat diukur serta dipelajari oleh peneliti untuk kemudian ditarik kesimpulan (Sugiyono, 2009). Menurut Hatch dan Farhady (1981), variabel merupakan atribut atau objek yang memiliki variasi antara suatu objek dengan objek yang lainnya. Variabel penelitian didapat dari kajian pustaka yang telah dilakukan, kemudian dirumuskan kembali menjadi indikator-indikator. Sedangkan definisi operasional adalah kalimat yang menguraikan variabel agar lebih rinci dan terukur, mengacu pada indikator dari variabel tersebut. Indikator bisa berupa aspek, perilaku atau karakteristik dari sebuah objek (Noor, 2011).

Pada penelitian yang menggunakan analisis faktor, variabel-variabel yang ada dianggap sama untuk kemudian dirumuskan kembali menjadi poin-poin indikator yang akan ditanyakan dalam kuisioner. Semua indikator digabungkan tanpa melihat golongan variabel tertentu. Hasil dari analisis data dikelompokkan kembali menjadi faktor-faktor yang paling dominan dan paling sering muncul berdasarkan jumlah perolehan persentasenya, kemudian diberi istilah baru oleh peneliti yang mencerminkan seluruh aspek di dalam kelompok indikator-indikator tersebut.

Tabel 3.1 Variabel Penelitian

Variabel	Indikator	Definisi Operasional
Investasi	Status kepemilikan rumah	Status kepemilikan hunian yang dihuni responden pada saat ini, baik di luar maupun dalam Kota Surabaya Timur. Dibatasi pada responden yang memiliki hunian pribadi.
	Pemilihan investasi – Sektor perbankan – Sektor finansial – Sektor riil	Histori kepemilikan investasi responden pada bidang properti.
Preferensi Konsumen	Preferensi terhadap <i>brand</i>	Kecenderungan responden membeli produk dengan <i>brand</i> tertentu.
	Preferensi lokasi – Dekat tempat kerja – Ada fasilitas umum	Kecenderungan konsumen untuk memilih produk properti residensial sebagai investasi.

	– Aksesibilitas mudah – Tersedia transportasi umum	
	Karakteristik hunian – Lokasi hunian – Luasan hunian – Jumlah kamar – Memiliki halaman	Ciri hunian yang disukai oleh konsumen, lebih kepada <i>landed house</i> (rumah) atau <i>vertical house</i> (apartemen).
	Toleransi terhadap resiko	Preferensi konsumen pada resiko yang telah dilalui, terkait kerugian dan keuntungan yang pernah dialami.

Sumber: Kajian Pustaka, 2015

3.3 Pengukuran Variabel Penelitian

Penelitian ini menggunakan skala likert untuk menilai tingkat persetujuan dan toleransi responden dalam kuesioner. Menurut Kuncoro (2003), skala likert digunakan untuk mengukur seberapa besar tingkat setuju dan tidak setuju mengenai pernyataan dari sebuah objek, kejadian, atau perilaku. Rentang ukuran skala ini biasanya terdiri atas 5 (lima) hingga 7 (tujuh) poin pilihan ganda yang harus dipilih salah satu. Dalam penelitian ini digunakan rentang pengukuran skala sebanyak 6 (enam) poin pilihan ganda, di antaranya:

- Skor 1 — Pilihan jawaban (1) **Sangat Tidak Setuju**
- Skor 2 — Pilihan jawaban (2) **Tidak Setuju**
- Skor 3 — Pilihan jawaban (3) **Kurang Setuju**
- Skor 4 — Pilihan jawaban (4) **Agak Setuju**
- Skor 5 — Pilihan jawaban (5) **Setuju**
- Skor 6 — Pilihan jawaban (6) **Sangat Setuju**

Hasil dari kuesioner kemudian dikelompokkan dan diolah menggunakan teknik analisis faktor, dengan bantuan aplikasi SPSS (*Statistical Package for Social Science*), untuk menemukan faktor-faktor yang paling berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.

3.4 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi merupakan kumpulan objek dalam suatu wilayah yang menjadi sasaran penelitian, sedangkan sampel merupakan sebagian dari populasi yang telah dipilih sebagai objek penelitian (Noor, 2011). Sedangkan menurut Sugiyono (2006), populasi adalah generalisasi dari subjek atau objek yang memiliki karakteristik tertentu, dan sampel adalah sebagian dari populasi tersebut. Populasi dari penelitian ini adalah masyarakat berpenghasilan menengah ke atas yang memiliki rumah tinggal tetap baik di dalam maupun di luar Kota Surabaya, yang berpotensi untuk membeli unit apartemen sebagai alat investasi. Sedangkan sampel yang dipilih ialah 130 orang yang telah dan/atau akan membeli properti residensial sebagai investasi, khususnya unit apartemen kelas menengah dan unit perumahan berskala menengah ke bawah di Surabaya Timur.

Pemilihan sampel didasarkan pada tujuan penelitian yaitu mencari faktor-faktor yang paling berpengaruh terhadap konsumen dalam pengambilan keputusan berinvestasi, serta properti residensial manakah yang akan dipilih antara apartemen kelas menengah atau perumahan berskala menengah ke bawah. Sampel dipilih secara universal, menggunakan teknik pengambilan sampel *nonprobability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang atau kesempatan yang sama bagi setiap anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Pengambilan data menggunakan *purposive sampling*, yaitu teknik penentuan sampling dengan kriteria-kriteria tertentu. Selain itu, pembagian kuisisioner juga menggunakan teknik *snowball*, yaitu dengan cara meminta pertolongan responden untuk membantu mencari responden lain yang memiliki karakteristik serupa dan dinilai sesuai dengan kuisisioner yang dibagikan. Teknik *snowball* digunakan apabila peneliti tidak mengetahui jumlah populasi yang ada dalam penelitiannya (Walliman, 2011).

Pengumpulan data dilakukan dengan cara menghimpun informasi mengenai masyarakat yang telah dan/atau akan berinvestasi pada properti residensial, melalui beberapa pameran perumahan dan properti yang diselenggarakan oleh berbagai pengembang khususnya di Surabaya Timur. Melakukan interaksi dengan pengunjung yang hadir, kemudian membagikan kuisisioner serta mewawancarai pengunjung secara langsung di lokasi pameran. Wawancara dilakukan kepada

seluruh pengunjung yang berminat untuk melakukan investasi pada apartemen maupun perumahan berskala menengah, agar peneliti mengetahui motif dan pandangan konsumen pada masing-masing properti tersebut. Peneliti juga melakukan pengambilan data dari buku daftar pengunjung yang hadir pada pameran tersebut untuk diminta kesediaannya mengisi kuesioner dan melakukan wawancara di lain waktu. Peneliti juga perlu mendatangi kantor pemasaran dan acara *soft launching* pada developer yang memiliki properti di Surabaya Timur, khususnya apabila ada pembangunan proyek yang sedang berjalan.

Selain itu, melakukan survey pada beberapa penghuni sebagai penyewa (konsumen kedua) apartemen kelas menengah di Surabaya Timur, untuk mendapatkan data mengenai pemilik unit apartemen tersebut sehingga dapat melakukan kontak secara langsung dengan pemilik sebagai investor individu. Kemudian mendatangi beberapa rumah di perumahan sekitar apartemen yang telah disurvei, untuk mendapatkan informasi mengenai kepemilikan rumah dan kaitannya dengan pemilihan investasi di bidang properti. Apartemen kelas menengah dan perumahan berskala menengah ke bawah yang akan disurvei harus berada di lokasi yang berdekatan, dilengkapi dengan berbagai fasilitas umum seperti sekolah, kampus, pasar, dan rumah sakit sebagai penunjang kebutuhan sehari-hari penghuni. Penentuan lokasi yang berdekatan dilakukan agar data yang didapat valid karena memiliki pembanding yang sama.

3.5 Responden Penelitian

Responden pada penelitian ini terbatas pada konsumen yang sudah memiliki rumah tinggal tetap baik di dalam maupun di luar Kota Surabaya, yang telah dan/atau akan berinvestasi properti residensial berupa apartemen dan perumahan berskala menengah ke bawah di Surabaya Timur. Ditentukan batasan-batasan mengenai hal-hal yang menyangkut responden, seperti demografi dan perilaku keuangan (*behavioral finance*). Perlu dilakukan survey pendahuluan terhadap investor individu yang telah berinvestasi pada properti residensial apartemen menengah dan perumahan menengah ke bawah di Surabaya Timur, agar dapat mengetahui bahwa fenomena tersebut memang sedang terjadi di masyarakat.

Beberapa kriteria yang telah ditetapkan oleh peneliti terhadap responden, antara lain:

- Memiliki hunian tetap yang dimiliki secara pribadi, bukan warisan atau menyewa dari pihak lain, baik di dalam maupun di luar Kota Surabaya.
- Tertarik dan berpotensi untuk membeli properti di Surabaya Timur sebagai alat investasi.
- Telah dan/atau akan berinvestasi properti residensial (apartemen dan perumahan kelas menengah ke bawah) di Surabaya Timur.
- Telah dan/atau akan mengelola properti residensial tersebut dengan cara menyewakan, mengontrakkan, maupun menjual kembali properti yang dimiliki.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data primer yang digunakan pada penelitian ini ialah penyebaran kuesioner dan wawancara secara langsung kepada responden yang telah ditentukan oleh peneliti berdasarkan kriteria-kriteria khusus yang telah ditetapkan sebelumnya. Sedangkan pengumpulan data sekunder diperoleh melalui studi pustaka dari buku, jurnal, karya ilmiah, maupun penelitian terdahulu yang memiliki relevansi dengan masalah yang sedang diteliti.

3.6.1 Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data dengan cara memberi sejumlah pertanyaan yang telah disiapkan kepada responden untuk dijawab (Sugiyono, 2013). Menurut Groat and Wang (2001), kelebihan dari survey dan kuesioner ialah peneliti dapat memperoleh informasi secara luas dan terfokus, data yang didapatkan mencakup karakteristik perilaku, demografi, hingga pendapat responden terhadap topik yang diajukan. Lembar kuesioner berisi pertanyaan dan 6 (enam) pilihan jawaban yang harus dipilih salah satu oleh responden. Skala pengukuran menggunakan skala likert yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi sampel penelitian mengenai sebuah masalah atau fenomena.

Pemilihan teknik pengambilan data menggunakan kuesioner dan wawancara langsung, untuk kemudian dibagikan secara *snowball* dengan meminta bantuan responden sebelumnya menyebarkan kembali ke teman atau kerabat dengan karakteristik yang serupa. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui data demografi responden serta kaitannya dengan faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan berinvestasi di bidang properti, serta meneliti karakteristik dan preferensi konsumen mengenai jenis properti residensial yang paling diminati.

3.6.2 Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan bertatap muka secara langsung, melalui proses tanya jawab antara peneliti dan responden. Hampir sama dengan kuisisioner, dalam melakukan sebuah wawancara perlu mempersiapkan sejumlah pertanyaan untuk memperoleh informasi mengenai pendapat, persepsi, keinginan, keyakinan, dan lain-lain dari responden (Sudjana dan Ibrahim, 2007).

Wawancara pada penelitian ini bertujuan untuk menggali lebih dalam karakteristik dan preferensi konsumen ketika memilih produk properti residensial sebagai investasi. Dilakukan pada masyarakat yang berminat untuk berinvestasi pada bidang properti, agar mengetahui motivasi setiap individu dalam pengambilan keputusan untuk berinvestasi pada sektor tertentu. Selain itu, wawancara juga bertujuan untuk mencari informasi mengenai faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan terkait dengan kebiasaan dan pola perilaku keuangan.

1.6.3 Sorting

Dalam penelitian korelasional, dibutuhkan data pembanding berupa foto dan atribut dari beberapa *brand* untuk dibandingkan dan dipilih oleh responden. Menurut Groat and Wang (2001), teknik ini ampuh untuk mengetahui preferensi responden terhadap merek dari produk tertentu, dalam hal ini adalah produk properti residensial dari beberapa pengembang.

1.6.4 Mapping

Mapping membantu responden mengetahui dengan seksama letak produk properti residensial apartemen dan perumahan yang sedang dibandingkan di Kota Surabaya Timur. Dengan menggunakan teknik ini, responden akan memiliki gambaran visual yang dapat menstimulasi beberapa opsi yang akan dijadikan pertimbangan dalam pemilihan jenis properti residensial berdasarkan letak objeknya.

3.7 Teknik Analisis Data

Teknik analisis pada penelitian ini menggunakan analisis faktor, yaitu dengan cara mengidentifikasi indikator-indikator yang ada dalam sebuah penelitian. Menurut Kerlinger (1990), faktor merupakan gagasan atau konsep dari hipotesis yang mendasari suatu tes atau pengukuran dalam berbagai hal. Analisis faktor bertujuan untuk menyederhanakan indikator-indikator yang beragam pada variabel penelitian, di mana faktor-faktor tersebut belum teridentifikasi dengan baik (Johnson and Wicher, 1992). Tahapan dalam melakukan analisis faktor, antara lain:

1. **KMO dan Barlett's Test**, menghitung sampel yang ideal dengan cara mencari koefisien korelasi yang akan diamati dengan koefisien korelasi lainnya. Hasil perhitungan sampel dinyatakan ideal dan dapat dianalisis lebih lanjut apabila nilainya $> 0,5$ dengan signifikansi 0,00.
2. **KMO-MSA Anti image correlation**, digunakan untuk menentukan apakah variabel layak untuk dianalisis. Variabel dengan nilai $\geq 0,5$ dapat dianalisis lebih lanjut, sedangkan variabel dengan nilai $< 0,5$ harus dihilangkan dan diuji kembali pada KMO-MSA. Proses ini perlu dilakukan beberapa kali hingga ditemukan angka yang valid.
3. **Ekstraksi faktor**, dilakukan kepada faktor yang memiliki nilai KMO-MSA $\geq 0,5$ sehingga muncul variabel inti. Pada tahap ekstraksi faktor, digunakan metode *Principal Component Analysis* untuk mengetahui nilai *Initial Eigen Value* yang terbentuk.

4. **Rotasi faktor**, digunakan untuk memperjelas variabel yang termasuk ke dalam faktor. Variabel yang muncul dalam tabel bermakna bahwa variabel tersebut termasuk ke dalam faktor-faktor.
5. **Interpretasi faktor**, dilakukan penamaan terhadap faktor yang sesuai dengan variabel dalam tiap kelompok dan dikaitkan dengan kajian pustaka.

Malholtra (1996) mengemukakan beberapa prosedur yang lebih singkat ketika akan melakukan analisis faktor dalam sebuah penelitian, antara lain:

1. Merumuskan masalah (*formulate the program*)
2. Menyusun korelasi matrik (*construct the correlation matrix*)
3. Menentukan banyaknya faktor (*determine the number of factors*)
4. Membuat presentase variasi (*precentage total variance*)
5. Melakukan rotasi faktor (*rotate factors*)
6. Menginterpretasikan faktor (*interpretation factors*)

Pada penelitian ini, analisis faktor berfungsi untuk mencari faktor-faktor yang paling berpengaruh bagi konsumen dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial sebagai investasi di Surabaya Timur. Selain analisis faktor, digunakan pula metode *sorting* dan *mapping* sebagai penunjang. Metode ini digunakan untuk mengetahui atribut properti residensial yang paling diminati oleh konsumen dengan cara memberi peringkat atau *ranking* terhadap perbandingan beberapa atribut dalam wawancara dengan responden. Teknik ini sangat bermanfaat dalam bidang riset pasar (*market research*), yaitu untuk mengetahui preferensi konsumen pada sebuah produk, berupa barang maupun jasa.

3.8 Tahapan Penelitian

Penelitian ini melibatkan perhitungan hubungan antar variabel yang dianggap memiliki hubungan atau korelasi. Menurut McMilan dan Schumaker (2003), tahapan dalam penelitian korelasional antara lain merumuskan dan meninjau masalah, mengumpulkan kajian pustaka, membuat pertanyaan penelitian, merancang metodologi penelitian, mengumpulkan dan menganalisis data, serta membuat simpulan.

Tabel 3.2 Tahapan Penelitian

No.	Langkah Penelitian	Tujuan Penelitian	Teknik Analisis
1.	Menetapkan indikator-indikator yang mempengaruhi konsumen.	Menemukan keterkaitan indikator-indikator tersebut dengan pengambilan keputusan.	Studi literatur, survey pendahuluan.
2.	Menemukan produk properti residensial yang paling diminati oleh responden.	Mengetahui properti residensial yang paling ideal menurut responden.	Wawancara dan penarikan kesimpulan.
3.	Menemukan faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan investasi.	Mengetahui faktor-faktor yang paling dominan.	Hasil survey diolah menggunakan analisis faktor.

3.8.1 Survey Pendahuluan

Survey pendahuluan dilakukan sebelum penelitian dilaksanakan, sebagai data penunjang mengenai fenomena yang sedang terjadi. Tujuan survey pendahuluan ialah untuk mendapatkan informasi yang belum diketahui oleh peneliti, selanjutnya dapat digunakan sebagai variabel penelitian. Survey dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner ke sebagian orang yang nantinya akan menjadi calon responden penelitian, sehingga dapat memperoleh masukan serta saran dan kritik yang membangun.

Survey pendahuluan dilakukan kepada 8 (delapan) orang responden yang memiliki unit apartemen di Kota Surabaya. Pertanyaan mencakup 5 (lima) aspek penting yang ingin diketahui, antara lain:

1. Lokasi unit apartemen yang dimiliki

Seluruh unit apartemen yang disurvei tersebar di Kota Surabaya. Sebesar 37.5% responden memiliki unit apartemen di Apartemen Puncak Kertajaya, 25% responden memiliki unit hunian di Apartemen Gunawangsa Manyar, dan masing-masing 12.5% memiliki unit hunian di EduCity Apartment, Apartemen Metropolis, dan Apartemen Dian Regency.

2. Jumlah unit apartemen yang dimiliki

Hasil yang ditemukan seimbang, sebesar 50% responden memiliki 1 (satu) unit, dan 50% lainnya memiliki lebih dari 1 (satu) unit apartemen.

3. Tujuan pembelian unit apartemen

Responden diminta menjelaskan tujuan awal pembelian unit apartemen. Sebesar 62.5% menyatakan membeli untuk berinvestasi, yaitu disewakan atau dijual kembali. Sedangkan 12.5% lainnya ialah masing-masing sebagai tabungan masa tua, dihuni pribadi, dan alasan lain yang tidak bisa disebutkan.

4. Pengelolaan pada saat masa tunggu

Ketika diberi pertanyaan mengenai apa yang dilakukan oleh responden ketika unit apartemen belum tersewa, 62.5% menjawab merenovasi unit apartemen tersebut, baik secara interior ruangan maupun utilitas dan kelengkapan lainnya. Sedangkan 37.5% responden sisanya memilih untuk menempati unit apartemen tersebut ketika belum ada penyewa.

5. Motivasi pembelian

Responden kemudian ditanya mengenai motivasi berinvestasi pada unit apartemen dan bukan pada properti residensial lain. Sejumlah 37.5% menjawab banyaknya penyewa apartemen menjadi motivasi untuk berinvestasi, sedangkan 25% memilih karena lokasi apartemen tersebut strategis. Lalu sebesar 25% lainnya menyebutkan dapat memberikan tarif sewa yang tinggi pada penyewa, dan 12.5% sisanya menjawab alasan lain yang tidak dapat disebutkan.

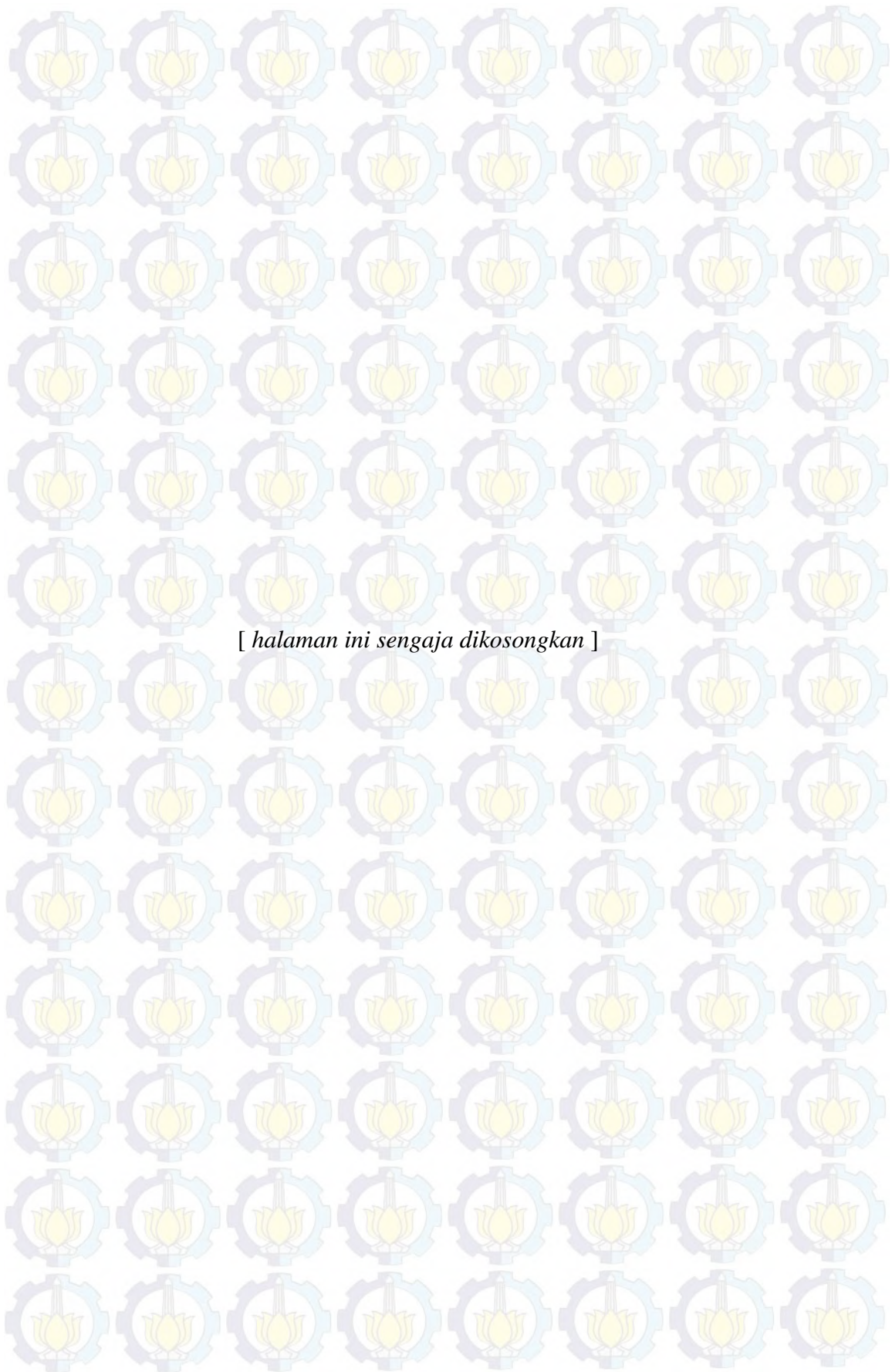
Dari survey pendahuluan tersebut terlihat adanya fenomena investasi pada properti residensial apartemen di Kota Surabaya. Ditemukan bahwa lokasi dapat dijadikan sebagai indikator di dalam variabel Preferensi Konsumen pada kajian pustaka, karena adanya kecenderungan responden memilih properti berdasarkan lokasinya yang ideal dan strategis. Selain itu, banyaknya penyewa yang berminat untuk tinggal di apartemen menunjukkan bahwa pola hidup masyarakat perkotaan semakin bergeser kepada kebutuhan mobilitas yang tinggi.

3.9 Kerangka Penelitian

Kerangka penelitian dibuat untuk meringkas seluruh tahapan penelitian sehingga lebih jelas terbaca. Berikut adalah kerangka pada penelitian ini.



Gambar 3.1 Diagram Alir Penelitian



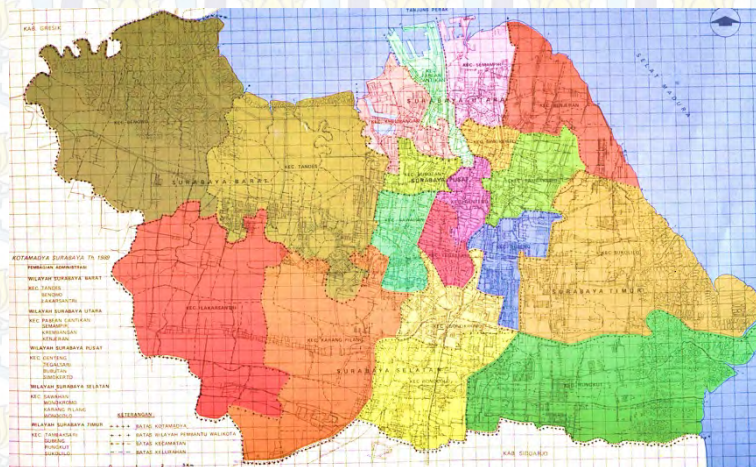
BAB 4

DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan faktor-faktor yang paling berpengaruh bagi konsumen dalam pengambilan keputusan berinvestasi pada properti residensial apartemen dan perumahan kelas menengah di Surabaya Timur. Perlu adanya identifikasi lokasi dan objek penelitian terlebih dahulu sebagai gambaran umum yang memperjelas teori pada kajian pustaka.

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian berada di Kota Surabaya, Provinsi Jawa Timur. Surabaya memiliki luas sebesar 333.063 km² dan terdiri atas 5 wilayah, antara lain Surabaya Barat, Surabaya Utara, Surabaya Pusat, Surabaya Timur, dan Surabaya Selatan. Pada penelitian ini, terbatas hanya pada wilayah Surabaya Timur untuk membatasi ruang lingkup penelitian agar tidak terlalu luas dan lebih terfokus.



Gambar 4.1 Peta Kota Surabaya (Sumber: <http://dewey.petra.ac.id>)

Surabaya Timur memiliki cakupan wilayah yang cukup luas, terbagi atas 7 (tujuh) kecamatan, antara lain:

1. Kecamatan Gubeng
2. Kecamatan Gunung Anyar
3. Kecamatan Sukolilo
4. Kecamatan Tambaksari

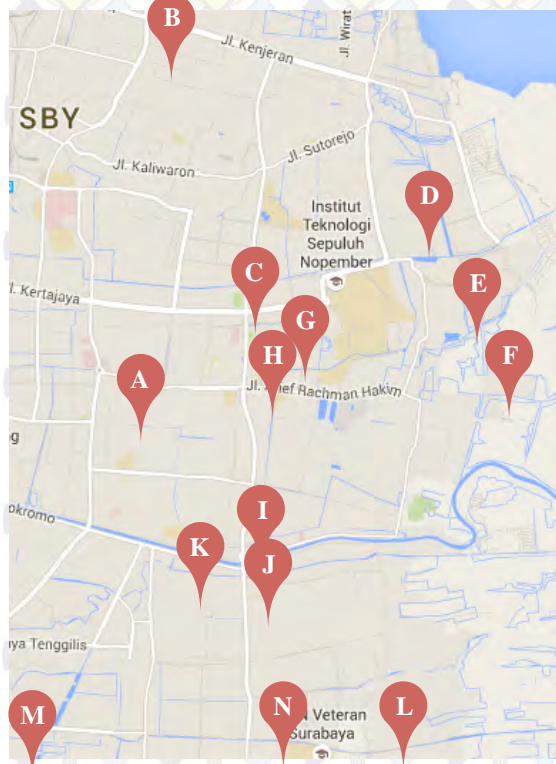
5. Kecamatan Mulyorejo
6. Kecamatan Rungkut
7. Kecamatan Tenggilis Mejoyo

4.2 Gambaran Umum Objek Penelitian

Pada penelitian ini, terdapat 2 (dua) properti residensial yang akan menjadi objek penelitian, yaitu apartemen kelas menengah dan perumahan berskala menengah ke bawah di Surabaya Timur. Untuk memutuskan properti manakah yang akan dipilih sebagai objek penelitian, perlu adanya klasifikasi mengenai keterjangkauan lokasi properti dengan sarana dan prasarana utama yang harus tersedia pada lingkungan perumahan yang telah dibahas pada kajian pustaka.

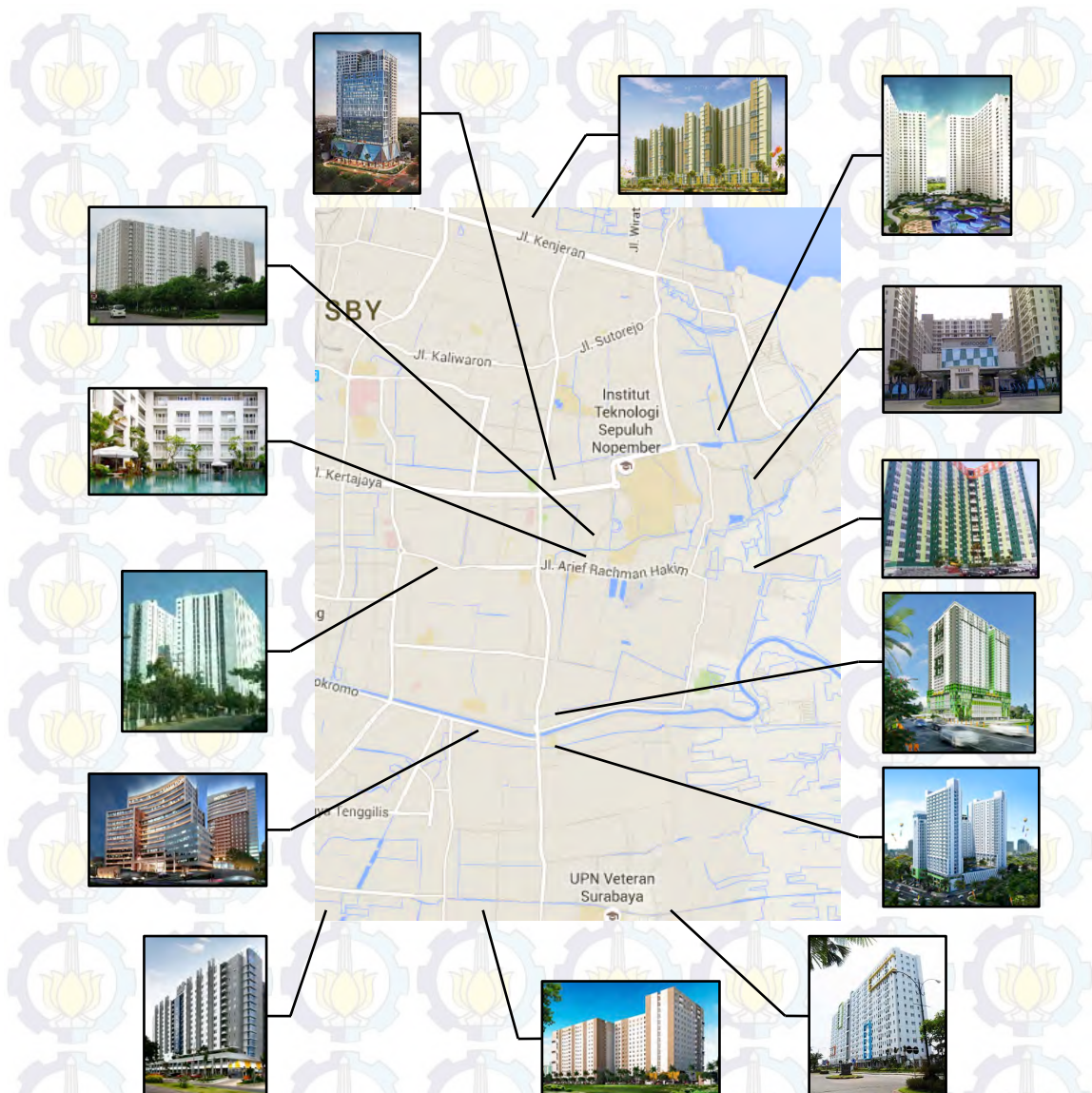
4.2.1 Apartemen

Mengacu pada data Real Estate Indonesia (REI), terdapat 14 apartemen yang berada di wilayah Surabaya Timur, baik yang telah terbangun maupun sedang dalam pembangunan.



- A : Gunawangsa Manyar
- B : Puncak Dharmahusada
- C : One East Apartment
- D : EduCity Apartment
- E : Apartemen East Coast
- F : Apartemen Dian Regency
- G : Puncak Kertajaya
- H : Apartemen Cosmopolis
- I : Apartemen Bale Hinggil
- J : Gunawangsa MERR
- K : SkySuites Soho
- L : Apartemen Purimas
- M : Apartemen Metropolis
- N : Menara Rungkut

Gambar 4.2 Peta Surabaya Timur (Sumber: Google Maps)



Gambar 4.3 Peta Lokasi Apartemen di Surabaya Timur

Seluruh apartemen yang berada di Surabaya Timur kemudian diklasifikasi berdasarkan ketersediaan dan jarak dengan 7 (tujuh) elemen pokok sarana dan prasarana penunjang yang harus terpenuhi bagi standar lingkungan pemukiman yang baik, di antaranya kantor pemerintahan dan pelayanan umum, pendidikan dan pembelajaran, kesehatan, peribadahan, perdagangan dan niaga, kebudayaan dan rekreasi, serta ruang terbuka dan lapangan olah raga. Ditetapkan jarak pembanding yang sama, yaitu radius pencapaian maksimum sejauh 3 kilometer dari bangunan-bangunan apartemen di Surabaya Timur tersebut di atas.

4.2.2 Klasifikasi Sarana dan Prasarana Apartemen

1. Gunawangsa Manyar, Jalan Menur Pumpungan Surabaya



Gambar 4.4 Gunawangsa Manyar (Sumber: <http://gunawangsa.co.id>)

Tabel 4.1 Sarana dan Prasarana Apartemen Gunawangsa Manyar

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Badan Perpustakaan dan Kearsipan Jatim – Disperindag Kota Surabaya
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	TK: <ul style="list-style-type: none"> – TK Santa Clara SD: <ul style="list-style-type: none"> – Sekolah Kristen Anak Bangsa – Montessori School – SD Santa Clara SMP: <ul style="list-style-type: none"> – SMP Santa Clara Universitas: <ul style="list-style-type: none"> – D3 Sipil ITS – STIESIA – ITATS – UBAYA – Universitas Narotama
Kesehatan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – RSJ Menur Surabaya – RS Haji Surabaya
Peribadahan	Tersedia	Gereja Sion
Perdagangan dan niaga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Alfamart – Galaxy Mall
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Lapangan KONI – Techno Park

2. Puncak Dharmahusada, Jalan Dharmahusada Surabaya



Gambar 4.5 Puncak Dharmahusada (Sumber: <http://skyscrapercity.com>)

Tabel 4.2 Sarana dan Prasarana Apartemen Puncak Dharmahusada

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	Kantor BPJS
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	SD: – SD Muhammadiyah 18 – YPPI School SMP: – SMP Unesa SMA/SMK: – SMKN 5 – STM PGRI 4 Universitas: – Unair Kampus A – Unair Kampus B – Unair Kampus C – AKPER Dr. Soetomo – Universitas Muhammadiyah
Kesehatan	Tersedia	– RS Pendidikan Unair – RS Mitra Keluarga Kenjeran – RSIA Kendangsari MERR – RS Dr. Soetomo – RS Graha Amerta – RS Husada Utama
Peribadahan	Tersedia	– Masjid Darun Urola – Masjid Mojo Klanggru
Perdagangan dan niaga	Tersedia	Galaxy Mall
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	– Superindo – Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	– Taman Mulyorejo – Atlas Sport Center

3. One East Apartment, Jalan Dr. Ir. H. Soekarno Surabaya



Gambar 4.6 One East Apartment (Sumber: <http://mncland.com>)

Tabel 4.3 Sarana dan Prasarana One East Apartment

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Kantor Pos Mulyosari – Disperindag Kota Surabaya – Kantor Kelurahan Manyar Sabrangan – Telkom Manyar – Polsek Sukolilo
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	SMP: <ul style="list-style-type: none"> – SMPN 19 Universitas: <ul style="list-style-type: none"> – ITS Sukolilo – ITATS
Kesehatan	Tersedia	RS Haji Surabaya
Peribadahan	Tersedia	Masjid Manarul Ilmi
Perdagangan dan niaga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Galaxy Mall – EastCoast Mall – Food Festival
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – EastCoast XXI – Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Lapangan KONI – Atlas Sport Center

4. EduCity Apartment, Jalan Kejawan Putih Mutiara Surabaya



Gambar 4.7 Apartemen EduCity (Sumber: <http://jual-apartemen.com>)

Tabel 4.4 Sarana dan Prasarana Apartemen EduCity

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Kantor Pos Mulyosari – Kantor Kelurahan Kejawan Putih
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	TK: <ul style="list-style-type: none"> – TK Gloria SD: <ul style="list-style-type: none"> – SD Al Azhar – SD Gloria – SD Xin Chong – Cita Hati School SMA/SMK: <ul style="list-style-type: none"> – SMA Gloria Universitas: <ul style="list-style-type: none"> – ITS Sukolilo – Unair C
Kesehatan	Tersedia	RS Pendidikan Airlangga
Peribadahan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Masjid Manarul Ilmi ITS – Masjid Muhammadiyah
Perdagangan dan niaga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Pasar Mulyorejo – East Coast Mall – Galaxy Mall – Food Festival
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	EastCoast XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Taman Angsa – Kenjeran Park – TPU Keputih – Lapangan KONI

5. Apartemen EastCoast, Jalan Kalisari Timur Surabaya



Gambar 4.8 EastCoast Apartment (Sumber: <http://videoproperti.com>)

Tabel 4.5 Sarana dan Prasarana EastCoast Apartment

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Kantor Pos Mulyosari – Kantor Kelurahan Kejawan Putih
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	TK: <ul style="list-style-type: none"> – TK Gloria SD: <ul style="list-style-type: none"> – SD Al Azhar – SD Gloria – SD Xin Chong Cita Hati School SMA/SMK: <ul style="list-style-type: none"> – SMA Gloria Universitas: <ul style="list-style-type: none"> – ITS Sukolilo – Unair C
Kesehatan	Tersedia	RS Pendidikan Airlangga
Peribadahan	Tersedia	Masjid Muhammadiyah
Perdagangan dan niaga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – East Coast Mall – Galaxy Mall – Food Festival
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	EastCoast XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Laguna Club – Taman Angsa – Kenjeran Park – TPU Keputih

6. Apartemen Dian Regency, Jalan Raya Sukolilo Kasih Surabaya



Gambar 4.9 Apartemen Dian Regency (Sumber: <http://rumahdijual.com>)

Tabel 4.6 Sarana dan Prasarana Apartemen Dian Regency

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	Liponsos Keputih
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	TK: – Vita School SD: – SD Muhammadiyah 26 SMA/SMK: – SMKN 10 Universitas: – ITS Sukolilo – Universitas Hang Tuah
Kesehatan	Tersedia	– Medical Center ITS – RS Onkologi – RS Putri
Peribadahan	Tersedia	– Masjid Baitul Muttaqin Keputih Lor – Masjid Manarul Ilmi
Perdagangan dan niaga	Tersedia	– Pasar Keputih – Superindo – Giant – EastCoast Mall – Food Festival
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	EastCoast XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	– Taman Keputih – Futsal Bumi Marina – TPU Keputih

7. Puncak Kertajaya, Jalan Raya Kertajaya Indah Surabaya



Gambar 4.10 Apartemen Puncak Kertajaya (Sumber: Dokumentasi Pribadi)

Tabel 4.7 Sarana dan Prasarana Apartemen Puncak Kertajaya

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	Disperindag Kota Surabaya
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	TK: – Vita School SD: – SD Muhammadiyah 26 SMP: – SMPN 19 Universitas: – ITS Sukolilo – ITATS – STIKOM
Kesehatan	Tersedia	– Medical Center ITS – RS Onkologi – RS Putri – RS Haji Surabaya
Peribadahan	Tersedia	Masjid Manarul Ilmi
Perdagangan dan niaga	Tersedia	– Superindo – Giant – Pasar Keputih – EastCoast Mall – Galaxy Mall – Food Festival
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	– EastCoast XXI – Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	– Lapangan KONI – Futsal Bumi Marina – Taman Keputih

8. Apartemen Cosmopolis, Jalan Arif Rahman Hakim Surabaya



Gambar 4.11 Apartemen Cosmopolis (Sumber: <http://metro-cosmo.com>)

Tabel 4.8 Sarana dan Prasarana Apartemen Cosmopolis

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	Disperindag Kota Surabaya
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	TK: – Vita School SD: – SD Muhammadiyah 26 SMP: – SMPN 19 Universitas: – ITS Sukolilo – ITATS – STIKOM
Kesehatan	Tersedia	– Medical Center ITS – RS Onkologi – RS Putri – RS Haji Surabaya
Peribadahan	Tersedia	Masjid Manarul Ilmi
Perdagangan dan niaga	Tersedia	– Superindo – Giant – Pasar Keputih – EastCoast Mall – Galaxy Mall – Food Festival
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	– EastCoast XXI – Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	– Lapangan KONI – Futsal Bumi Marina – Taman Keputih

9. **Apartemen Bale Hinggil, Jalan Dr. Ir. H. Soekarno Surabaya**



Gambar 4.12 Apartemen Bale Hinggil (Sumber: <http://skyscrapercity.com>)

Tabel 4.9 Sarana dan Prasarana Apartemen Bale Hinggil

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Disperindag Kota Surabaya – Kantor Kelurahan Manyar Sabrangan – Telkom Manyar – Polsek Sukolilo
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	SMP: <ul style="list-style-type: none"> – SMPN 19 Universitas: <ul style="list-style-type: none"> – STIKOM – UPN Veteran – ITS Sukolilo – ITATS – Unair Kampus C
Kesehatan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – RS Haji Surabaya – RS Premiere HCOS
Peribadahan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Masjid At Tanwiir – GJKW Sukolilo – Gereja Bethany Nginden
Perdagangan dan niaga	Tersedia	Galaxy Mall
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Lapangan KONI – Kebun Bibit – Wisata Mangrove

10. Apartemen Gunawangsa MERR, Jalan Dr. Ir. H. Soekarno



Gambar 4.13 Gunawangsa MERR (Sumber: <http://skyscrapercity.com>)

Tabel 4.10 Sarana dan Prasarana Apartemen Gunawangsa MERR

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Disperindag Kota Surabaya – Kantor Kelurahan Manyar Sabrangan – Telkom Manyar – Polsek Sukolilo
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	SMP: <ul style="list-style-type: none"> – SMPN 19 Universitas: <ul style="list-style-type: none"> – STIKOM – UPN Veteran – ITS Sukolilo – ITATS – Unair Kampus C
Kesehatan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – RS Haji Surabaya – RS Premiere HCOS
Peribadahan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Masjid At Tanwiir – GJKW Sukolilo – Gereja Bethany Nginden
Perdagangan dan niaga	Tersedia	Galaxy Mall
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Lapangan KONI – Kebun Bibit – Wisata Mangrove

11. SkySuites SOHO, Jalan Panjang Jiwo Surabaya



Gambar 4.14 SkySuites SOHO (Sumber: <http://samator.com>)

Tabel 4.11 Sarana dan Prasarana SkySuites SOHO

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Disperindag Kota Surabaya – Kantor Kelurahan Manyar Sabrangan – Telkom Manyar – Polsek Sukolilo
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	SMP: <ul style="list-style-type: none"> – SMPN 19 Universitas: <ul style="list-style-type: none"> – STIKOM – UPN Veteran – ITS Sukolilo – ITATS – Unair Kampus C
Kesehatan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – RS Haji Surabaya – RS Premiere HCOS – Klinik Viva Generik
Peribadahan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Masjid At Tanwiir – GJKW Sukolilo – Gereja Bethany Nginden
Perdagangan dan niaga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Galaxy Mall – Carrefour Kalirungkut
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Lapangan KONI – Wisata Mangrove

12. Apartemen Purimas, Jalan I Gusti Ngurah Rai Surabaya



Gambar 4.15 Apartemen Purimas (Sumber: Dokumentasi Pribadi)

Tabel 4.12 Sarana dan Prasarana Apartemen Purimas

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	– Kantor Kelurahan Kedung Baruk – Disperindag Kota Surabaya
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	SMP: – SMPN 23 – SMPN 19 SMA/SMK: – SMAN 17 Universitas: – UPN Veteran – STIKOM
Kesehatan	Tersedia	Klinik Viva Generik
Peribadahan	Tersedia	Masjid At Tanwiir
Perdagangan dan niaga	Tersedia	– Galaxy Mall – Alfamart – Indomaret – Carrefour Rungkut
Kebudayaan dan rekreasi	Tersedia	– Galaxy XXI
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	– Wisata Mangrove – Taman Wiguna Selatan – Lapangan Sepak Bola Kedung Asem

13. Apartemen Metropolis, Jalan Raya Tenggilis Surabaya



Gambar 4.16 Apartemen Metropolis (Sumber: <http://metro-cosmo.com>)

Tabel 4.13 Sarana dan Prasarana Apartemen Metropolis

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – BKKKS Provinsi Jawa Timur – Kantor Pos Jemur Andayani
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	TK: <ul style="list-style-type: none"> – Godwins School SD: <ul style="list-style-type: none"> – SD Kendangsari I – SD Kendangsari V – SD Al Mufidah SMP: <ul style="list-style-type: none"> – SMP Dharmawanita – SMP Kartika Nasional SMA/SMK: <ul style="list-style-type: none"> – SMA Dharmawanita Universitas: <ul style="list-style-type: none"> – UBAYA
Kesehatan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – RSIA Kendangsari – RSI Jemursari
Peribadahan	Tersedia	Masjid Jami' Al Awwabin
Perdagangan dan niaga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Plasa Marina – Superindo Jemursari
Kebudayaan dan rekreasi	Tidak tersedia	
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Lapangan Tennis Indoor Kutisari – Lapangan Bola Tenggilis Utara – Pemakaman Tenggilis

14. Apartemen Menara Rungkut, Jalan Kyai Abdul Karim Surabaya



Gambar 4.17 Menara Rungkut (Sumber: <http://wibi.agenproperti.com>)

Tabel 4.14 Sarana dan Prasarana Apartemen Menara Rungkut

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan	Keterangan
Pemerintahan dan pelayanan umum	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Kantor Kelurahan Rungkut Menanggal – Kantor Kelurahan Gunung Anyar – Kantor Kecamatan Gunung Anyar
Pendidikan dan pembelajaran	Tersedia	TK: <ul style="list-style-type: none"> – TK Kristen Petra 13 – TK At Taufiq SD: <ul style="list-style-type: none"> – SDN Menanggal II – SDN Wadung Asri SMP: <ul style="list-style-type: none"> – SMP Darul Ulum
Kesehatan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Puskesmas Gunung Anyar – RS Bunda
Peribadahan	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Masjid Al Muslimul – Masjid Gunung Anyar Kidul – Masjid Nurul Iman – Mushola Al Abrar
Perdagangan dan niaga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Giant Pondok Candra – Superindo – Pasar Wadung Asri
Kebudayaan dan rekreasi	Tidak tersedia	
Ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga	Tersedia	<ul style="list-style-type: none"> – Lapangan Futsal Rambo

Dari sejumlah apartemen yang berada di Surabaya Timur, 6 (enam) di antaranya masih dalam proses pembangunan sehingga tidak dipilih sebagai objek penelitian, di antaranya Puncak Dharmahusada, One East Apartment, Apartemen Bale Hinggil, Gunawangsa MERR, SkySuites SOHO, dan Menara Rungkut. Apartemen yang telah terbangun kemudian diseleksi kembali sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti, di antaranya:

- a. **Sistem kepemilikan;** tergolong ke dalam apartemen jual (*condominium*).
- b. **Tipe unit;** memiliki unit-unit kamar dengan tipe studio, 2 dan 3 BR (*bed room*).
- c. **Golongan ekonomi;** merupakan apartemen yang terjangkau bagi konsumen berpenghasilan menengah.
- d. **Ketinggian bangunan;** tergolong pada *mid-rise building* dengan ketinggian 7 (tujuh) hingga 10 (sepuluh) lantai.

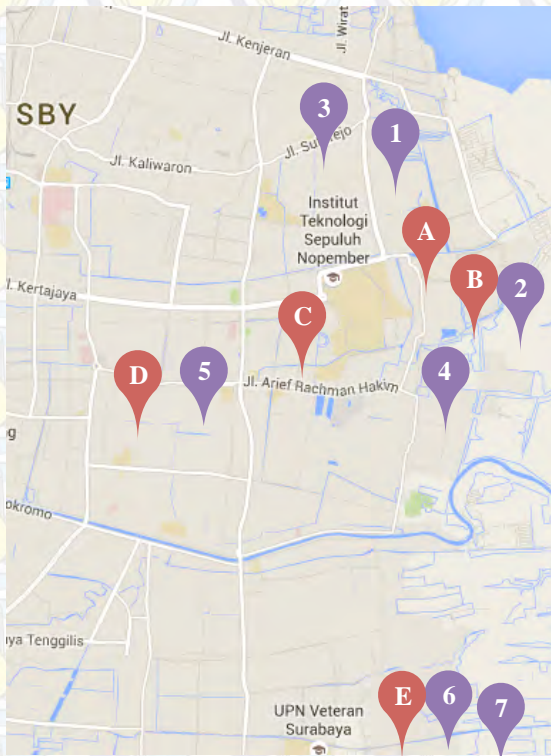
Berdasarkan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan, apartemen yang memenuhi keempat poin tersebut dan akan diteliti lebih lanjut, antara lain:

- Apartemen EduCity
- Apartemen Dian Regency
- Apartemen Puncak Kertajaya
- Apartemen Gunawangsa Manyar
- Apartemen Purimas

Hasil survey dan wawancara dari sejumlah apartemen tersebut kemudian dibandingkan dengan survey dan wawancara dari sejumlah responden yang berinvestasi pada perumahan berskala menengah yang berada di sekitar lokasi apartemen, dengan perbandingan jumlah responden yang sama (1:1). Hal ini perlu dilakukan agar responden memiliki perbandingan yang setara antara kedua properti tersebut karena terletak di kawasan yang sama, sehingga dapat diketahui motivasi dan pertimbangan responden ketika dahulu membeli properti tersebut.

4.2.3 Perumahan

Pertumbuhan pembangunan perumahan di Surabaya Timur meningkat cukup signifikan dari tahun ke tahun. Hal ini didukung oleh pembangunan jaringan jalan sehingga banyak daerah yang kini bisa diakses dengan mudah. Dalam penelitian ini, dibatasi hanya perumahan yang berada di sekitar apartemen terpilih saja yang akan diteliti. Pemilihan produk perumahan didasarkan kepada lokasi apartemen terdekat berada. Hal ini dimaksudkan agar hasil survey yang didapat menjadi objektif karena lokasi 2 (dua) objek yang diteliti berada di area yang berdekatan, sehingga berada dalam kawasan yang sama dengan fasilitas umum yang serupa sebagai perbandingan. Beberapa perumahan yang lokasinya berdekatan dengan apartemen terpilih, antara lain:



- A : EduCity Apartment
- B : Apartemen Dian Regency
- C : Puncak Kertajaya
- D : Gunawangsa Manyar
- E : Apartemen Purimas

Gambar 4.18 Peta Lokasi Apartemen dan Perumahan Terpilih

1. **Perumahan Bhaskara**, Jalan Mulyosari Surabaya
2. **Perumahan Sukolilo Permai Regency**, Jalan Raya Sukolilo Kasih Surabaya
3. **Perumahan Sutorejo Indah**, Jalan Sutorejo Surabaya
4. **Perumahan Bumi Marina Emas**, Jalan Keputih Tegal Timur Surabaya

5. **Perumahan Wisma Mukti**, Jalan Klampis Anom Surabaya
6. **Perumahan Purimas**, Jalan I Gusti Ngurah Rai Surabaya
7. **Perumahan Wiguna Regency**, Jalan Wiguna Selatan Surabaya

Data kuesioner kedua produk properti residensial tersebut kemudian dianalisis menggunakan metode analisis faktor, didukung dengan metode *sorting* dan *mapping* yang diajukan pada saat survey dan wawancara. Hasil yang ingin dicapai ialah menemukan faktor-faktor yang paling berpengaruh pada proses pengambilan keputusan berinvestasi, serta mengetahui properti manakah yang paling banyak diminati oleh konsumen sebagai investor individu.

BAB 5

PENGAMBILAN KEPUTUSAN INVESTASI

5.1 Profil Responden

Responden pada penelitian ini adalah 130 masyarakat berpenghasilan menengah ke atas yang memiliki tempat tinggal tetap baik di dalam maupun di luar Kota Surabaya, yang telah dan/atau akan membeli properti residensial, khususnya unit apartemen dan perumahan berskala menengah ke bawah di Surabaya Timur sebagai investasi.

Di bawah ini akan dijelaskan secara deskriptif profil responden penelitian meliputi jenis kelamin, domisili dan pekerjaan.

Tabel 5.1 Profil Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase (%)
Laki-laki	66	50.8
Perempuan	64	49.2
Total	130	100

Sumber: Hasil kuesioner (Lampiran 2), 2015

Dari 130 orang responden yang telah disurvei, terdapat 66 responden (50.8%) berjenis kelamin laki-laki, dan 64 responden (49.2%) berjenis kelamin perempuan.

Tabel 5.2 Profil Responden berdasarkan Domisili

Domisili	Jumlah	Presentase (%)
Kota Surabaya	56	43.1
Luar Kota Surabaya	74	56.9
Total	130	100

Sumber: Hasil kuesioner (Lampiran 2), 2015

Dari survey yang telah dilakukan, terdapat 56 orang responden (43.1%) berdomisili di Kota Surabaya, sedangkan 74 orang responden (56.9%) lainnya berdomisili di luar Kota Surabaya.

Tabel 5.3 Profil Responden berdasarkan Profesi

Profesi	Jumlah	Presentase (%)
Pegawai Negeri Sipil (PNS)	21	16.1
Karyawan BUMN/BUMD	12	9.2
TNI/Polri	8	6.2
Swasta	56	43.1
Dokter	4	3.1
Wiraswasta	29	22.3
Total	130	100.0

Sumber: Hasil kuesioner (Lampiran 2), 2015

Dari 130 orang responden, sejumlah 21 orang responden (16.1%) berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS), 12 orang responden (9.2%) berprofesi sebagai karyawan BUMN/BUMD, dan 8 orang responden (6.2%) berprofesi sebagai TNI/Polri. Terdapat pula karyawan swasta sebanyak 56 orang responden (43.1%), 4 orang responden (3.1%) berprofesi sebagai dokter, dan 29 orang responden (22.3%) berwiraswasta.

1.2 Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk menguji ketepatan item-item pertanyaan kuesioner dalam mengukur variabel penelitian. Teknik yang digunakan adalah korelasi *pearson*. Suatu item pertanyaan dinyatakan valid jika korelasi *pearson* menghasilkan nilai signifikansi < 0.05 ($\alpha=5\%$).

Tabel 5.4 Uji Validitas Putaran 1

Item	Pertanyaan	Korelasi <i>Pearson</i>	Sig.	Keterangan
P1	Memilih berinvestasi properti dibanding sektor perbankan, seperti tabungan dan deposito.	0.322	0.000	Valid
P2	Memilih berinvestasi properti dibanding sektor finansial, seperti saham dan obligasi.	0.234	0.007	Valid
P3	Memilih berinvestasi properti dibanding logam mulia dan perhiasan.	0.264	0.002	Valid
P4	Memilih investasi dengan pengembalian yang besar namun memiliki resiko yang tinggi.	0.187	0.033	Valid

P5	Memilih berinvestasi properti yang berada di pusat kota meskipun harga relatif lebih tinggi.	0.460	0.000	Valid
P6	Memilih berinvestasi properti tidak berada di pusat kota asalkan harga relatif lebih rendah.	0.147	0.096	Tidak Valid
P7	Memilih investasi pada hunian berukuran kecil namun berada di koridor jalan utama.	0.397	0.000	Valid
P8	Memilih investasi pada hunian berukuran besar namun berada di koridor jalan kecil.	0.186	0.034	Valid
P9	Menyewakan kembali hunian yang dimiliki dari pada didiamkan sebagai tabungan.	0.380	0.000	Valid
P10	Akan menjual kembali properti residensial yang dimiliki setelah 20 (dua puluh) tahun.	0.319	0.000	Valid
P11	Membeli properti residensial dari developer tertentu saja (misal Ciputra, Pakuwon, dll).	0.315	0.000	Valid
P12	Memilih properti residensial berdasarkan harga beli per unit.	0.350	0.000	Valid
P13	Memilih properti residensial berdasarkan luas total per unit.	0.463	0.000	Valid
P14	Memilih properti residensial berdasarkan jumlah ruangan tiap unit.	0.382	0.000	Valid
P15	Memilih properti residensial berdasarkan desain bangunan dan interior.	0.425	0.000	Valid
P16	Memilih properti residensial yang memiliki halaman sebagai taman.	0.392	0.000	Valid
P17	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan sekolah.	0.447	0.000	Valid
P18	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan kampus.	0.504	0.000	Valid
P19	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan perkantoran.	0.532	0.000	Valid
P20	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan rumah sakit.	0.526	0.000	Valid
P21	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan pasar.	0.421	0.000	Valid
P22	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan fasilitas ibadah.	0.456	0.000	Valid
P23	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan pusat perbelanjaan.	0.555	0.000	Valid
P24	Memilih properti residensial yang dilalui oleh bis kota.	0.349	0.000	Valid

P25	Memilih properti residensial yang dilalui oleh angkutan umum.	0.337	0.000	Valid
P26	Jumlah pendapatan berpengaruh pada jenis properti yang akan dibeli sebagai investasi.	0.359	0.000	Valid
P27	Keluarga turut berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	0.168	0.056	Tidak Valid
P28	Teman turut berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	0.307	0.000	Valid
P29	Perekonomian negara berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	0.234	0.007	Valid
P30	Nilai tukar Rupiah berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	0.352	0.000	Valid
P31	Memilih properti yang baru dari developer dibanding properti bekas sebagai investasi.	0.251	0.004	Valid
P32	Membeli properti sebagai investasi karena tergiur dengan promosi dan diskon.	0.381	0.000	Valid
P33	Membeli properti karena mengikuti tren investasi saat ini.	0.258	0.003	Valid
P34	Pengalaman investasi pribadi di masa lalu berpengaruh pada pengambilan keputusan investasi selanjutnya.	0.458	0.000	Valid
P35	Pengalaman investasi kerabat berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	0.377	0.000	Valid

Pada uji validitas putaran pertama, ditemukan 2 (dua) item pertanyaan yang dinyatakan tidak valid karena memiliki nilai signifikansi korelasi *pearson* > 0.05 , yaitu item P6 dan P27. Kedua item pertanyaan tersebut direduksi dan tidak diikutkan dalam proses analisis selanjutnya karena tidak dapat mengukur variabel penelitian. Kemudian dilakukan uji validitas putaran kedua untuk memastikan semua item pertanyaan telah valid.

Pada uji validitas putaran kedua yang terlampir pada lampiran 4, ditemukan hasil bahwa 33 item pertanyaan telah valid karena memiliki nilai signifikansi korelasi *pearson* < 0.05 . Dengan demikian, 33 item pertanyaan tersebut dapat dianalisis lebih lanjut pada uji reliabilitas.

1.3 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk menguji kehandalan kuesioner dalam mengukur variabel penelitian dengan menghasilkan pengukuran yang konsisten. Teknik yang digunakan adalah uji *alpha cronbach*. Item-item pertanyaan dalam kuesioner dinyatakan reliabel jika nilai *alpha cronbach* > 0,6.

Tabel 5.5 Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial untuk berinvestasi	0.798	0.6	Reliabel

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa 33 item pertanyaan telah valid dan memiliki kehandalan dalam mengukur faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial untuk berinvestasi.

1.4 Deskriptif Jawaban Responden pada Variabel Penelitian

Untuk mengubah jawaban responden penelitian menjadi deskriptif, digunakan nilai kategori mean. Jawaban responden dikategorikan sesuai dengan interval kelas yang dicari menggunakan rumus:

$$\text{Interval Kelas} = \frac{\text{Nilai Tertinggi} - \text{Nilai Terendah}}{\text{Jumlah Kelas}} = \frac{6 - 1}{6} = 0.83$$

Dengan interval kelas 0.83, diperoleh kategori mean jawaban responden sebagai berikut:

Tabel 5.6 Kategori Mean

Interval	Kategori
5,18 – 6,00	Sangat Setuju
4,34 – 5,17	Setuju
3,51 – 4,33	Agak Setuju
2,68 – 3,50	Kurang Setuju
1,84 – 2,67	Tidak Setuju
1,00 – 1,83	Sangat Tidak Setuju

Perhitungan deskriptif jawaban responden pada variabel penelitian menggunakan kategori mean secara detail dapat dilihat pada Lampiran 6 dan 7. Berikut adalah urutan jawaban responden secara deskriptif berdasarkan tingkat persetujuan terhadap faktor-faktor yang paling berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi, di antaranya:

1. Rata-rata responden **sangat setuju** bahwa jumlah pendapatan berpengaruh pada jenis properti yang akan dibeli sebagai investasi (P26), ditunjukkan dengan mean jawaban berada pada interval 5.18–6.00;
2. Rata-rata responden **setuju** memilih berinvestasi properti dibanding sektor perbankan, seperti tabungan dan deposito (P1), ditunjukkan dengan mean jawaban berada pada interval 4.34–5.17;
3. Rata-rata responden **setuju** memilih berinvestasi properti dibanding sektor finansial, seperti saham dan obligasi (P2);
4. Rata-rata responden **setuju** untuk menyewakan kembali hunian yang dimiliki dari pada didiamkan sebagai tabungan (P9);
5. Rata-rata responden **setuju** memilih properti residensial berdasarkan harga beli per unit (P12);
6. Rata-rata responden **setuju** memilih properti residensial berdasarkan luas total per unit (P13);
7. Rata-rata responden **setuju** memilih properti residensial berdasarkan desain bangunan dan interior (P15);
8. Rata-rata responden **setuju** memilih properti residensial yang memiliki halaman sebagai taman (P16);
9. Rata-rata responden **setuju** memilih properti residensial yang berdekatan dengan sarana pendidikan tingkat Perguruan Tinggi (P18);
10. Rata-rata responden **setuju** memilih properti residensial yang berdekatan dengan sarana kesehatan (P20);
11. Rata-rata responden **setuju** memilih properti residensial yang berdekatan dengan fasilitas peribadahan (P22);
12. Rata-rata responden **setuju** memilih properti residensial yang berdekatan dengan pusat perbelanjaan (P23);

13. Rata-rata responden **setuju** bahwa pengalaman investasi pribadi di masa lalu berpengaruh pada pengambilan keputusan investasi selanjutnya (P34);
14. Rata-rata responden **agak setuju** memilih properti residensial yang berdekatan dengan pasar (P21), ditunjukkan dengan mean jawaban berada pada interval 3,51-4,33;
15. Rata-rata responden **agak setuju** memilih properti residensial yang dilalui oleh bis kota (P24);
16. Rata-rata responden **agak setuju** memilih properti residensial yang dilalui oleh angkutan kota (P25);
17. Rata-rata responden **agak setuju** jika perekonomian negara berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi (P29);
18. Rata-rata responden **agak setuju** jika nilai tukar mata uang berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi (P30);
19. Rata-rata responden **agak setuju** memilih kondisi properti yang baru dari pengembang dibanding properti bekas sebagai investasi (P31);
20. Rata-rata responden **agak setuju** bahwa pengalaman investasi kerabat berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi selanjutnya (P35).

1.5 Analisis Faktor

Pada tahap ini, sekelompok variabel diuji menggunakan analisis faktor eksploratori untuk menemukan faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial sebagai investasi. Hasil dari analisis data merupakan faktor baru yang didapat dari survey dan pembagian kuesioner yang telah dilakukan sebelumnya.

Analisis faktor berfungsi untuk mengidentifikasi adanya korelasi atau hubungan yang kuat antar indikator secara keseluruhan, ditunjukkan dengan nilai $KMO-MSA > 0.5$ dan signifikansi *Bartlett's Test* < 0.05 ($\alpha=5\%$). Selain itu, masing-masing indikator harus memiliki korelasi yang kuat dengan faktor secara keseluruhan, ditunjukkan dengan nilai *MSA anti-image correlation* > 0.5 . Jika terdapat indikator yang memiliki nilai *MSA anti-image correlation* < 0.5 , maka indikator tersebut harus direduksi dan tidak digunakan untuk analisis selanjutnya.

1. Analisis Faktor Putaran 1

Analisis faktor putaran pertama dilakukan dengan 33 indikator yang didapat dari uji validitas menggunakan teknik korelasi *pearson*. Ditemukan 7 (tujuh) indikator yang memiliki nilai *loading factor* kurang dari 0.5, sehingga ketujuh indikator tersebut harus direduksi dan dilakukan analisis faktor putaran kedua dengan 26 indikator tersisa.

Tabel 5.7 Analisis Faktor Putaran 1

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai <i>Kaiser Meyer Olkin</i> (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 1: 0.622	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam <i>Bartlett's Test</i> < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 1: 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai <i>Measures of Sampling Adequacy</i> (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 1, ditemukan 26 indikator yang memiliki nilai MSA > 0.50	Terdapat 26 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

2. Analisis Faktor Putaran 2

Pada analisis faktor putaran kedua dengan 26 indikator, ditemukan 6 (enam) indikator yang memiliki nilai *loading factor* < 0.5. Sehingga keenam indikator tersebut harus direduksi dan dilakukan analisis faktor putaran ketiga dengan 20 indikator yang tersisa.

Tabel 5.8 Analisis Faktor Putaran 2

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai <i>Kaiser Meyer Olkin</i> (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 2: 0.717	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam <i>Bartlett's Test</i> < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 2: 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai <i>Measures of Sampling Adequacy</i> (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 2, ditemukan 20 indikator yang memiliki nilai MSA > 0.50	Terdapat 20 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

3. Analisis Faktor Putaran 3

Pada analisis faktor putaran ketiga dengan hasil 20 indikator dari putaran yang telah dilakukan sebelumnya, terdapat 2 (dua) indikator yang memiliki nilai *MSA anti-image correlation* < 0.5 . Dengan demikian, kedua indikator tersebut harus direduksi dan dilakukan analisis faktor putaran keempat menggunakan 18 indikator tersisa.

Tabel 5.9 Analisis Faktor Putaran 3

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai <i>Kaiser Meyer Olkin</i> (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 3: 0.692	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam <i>Bartlett's Test</i> < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 3: 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai <i>Measures of Sampling Adequacy</i> (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 3, ditemukan 18 indikator yang memiliki nilai MSA > 0.50	Terdapat 18 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

4. Analisis Faktor Putaran 4

Pada analisis faktor putaran keempat dengan 18 indikator, terdapat 2 (dua) indikator pembentuk faktor baru yang memiliki nilai *loading factor* kurang dari 0.5. Indikator tersebut direduksi dan dilakukan analisis faktor putaran kelima dengan 16 indikator tersisa.

Tabel 5.10 Analisis Faktor Putaran 4

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai <i>Kaiser Meyer Olkin</i> (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 4: 0.719	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam <i>Bartlett's Test</i> < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 4: 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai <i>Measures of Sampling Adequacy</i> (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 4, ditemukan 16 indikator yang memiliki nilai MSA > 0.50	Terdapat 16 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

5. Analisis Faktor Putaran 5

Pada analisis faktor putaran kelima dengan 16 indikator, terdapat 1 indikator yang memiliki nilai MSA *anti-image correlation* kurang dari 0.5. Sehingga indikator tersebut harus direduksi dan dilakukan analisis faktor putaran keenam dengan 15 indikator tersisa.

Tabel 5.11 Analisis Faktor Putaran 5

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai <i>Kaiser Meyer Olkin</i> (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 5: 0.724	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam <i>Bartlett's Test</i> < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 5: 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai <i>Measures of Sampling Adequacy</i> (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 5, ditemukan 15 indikator yang memiliki nilai MSA > 0.50	Terdapat 15 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

6. Analisis Faktor Putaran 6

Pada analisis faktor putaran keenam dengan 15 indikator, nilai KMO–MSA, signifikansi *Barlett's Test* dan MSA *anti-image correlation* sudah memenuhi syarat. Dari 15 indikator yang tersebut, terbentuk 5 faktor baru yang memiliki nilai *loading factor* > 0.5. Dengan demikian, hasil analisis faktor yang dapat diambil kesimpulannya adalah putaran keenam.

Tabel 5.12 Analisis Faktor Putaran 6

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai <i>Kaiser Meyer Olkin</i> (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 6: 0.737	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam <i>Bartlett's Test</i> < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 6: 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai <i>Measures of Sampling Adequacy</i> (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 6, ditemukan 15 indikator yang memiliki nilai MSA lebih dari 0.50	Terdapat 15 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

Tabel 5.13 Indikator Analisis Faktor Putaran 6

Kode	Loading Factor	Indikator
P9	0.762	Pengelolaan properti
P12	0.836	Harga beli per unit properti
P13	0.665	Luas total per unit properti
P14	0.581	Jumlah ruangan dalam unit properti
P15	0.521	Desain bangunan dan interior
P17	0.787	Ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar
P18	0.727	Ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan tingkat PT
P19	0.625	Ketersediaan sarana dan prasarana niaga
P20	0.764	Ketersediaan sarana dan prasarana kesehatan
P21	0.807	Ketersediaan sarana dan prasarana perdagangan dan jasa
P22	0.670	Ketersediaan sarana dan prasarana peribadahan
P24	0.873	Aksesibilitas transportasi umum bis kota
P25	0.854	Aksesibilitas transportasi umum angkutan kota
P34	0.592	Pengalaman investasi pribadi di masa lalu
P35	0.889	Pengalaman investasi kerabat

5.5.1 Ekstraksi Faktor

Langkah selanjutnya ialah ekstraksi faktor. Tahapan ini digunakan untuk mengetahui pengelompokan indikator menjadi faktor-faktor yang paling berpengaruh kepada pengambilan keputusan berinvestasi.

Tabel 5.14 Ekstraksi Faktor

	Component				
	1	2	3	4	5
P9	-.012	.063	.144	.171	.762
P12	-.073	.836	.067	-.042	-.016
P13	.152	.665	.138	.155	.102
P14	-.042	.581	.055	-.094	.405
P15	.311	.521	-.316	.330	-.143
P17	.787	.162	-.019	-.121	.127
P18	.727	.016	-.151	.083	.381
P19	.455	.162	-.090	.040	.625
P20	.764	.048	.236	.105	.005
P21	.807	-.052	.289	.023	-.151
P22	.670	-.027	.208	.207	.045
P24	.161	.051	.873	.136	.036
P25	.215	.143	.854	-.061	.060
P34	.005	.535	.065	.592	.124
P35	.114	-.008	.043	.889	.132

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

^a. Rotation converged in 6 iterations.

Pada tahap *rotated component matrix*, dipilih nilai yang terbesar dan menunjukkan angka > 0.5 , serta menghindari nilai yang negatif untuk menemukan pengelompokan indikator menjadi variabel atau faktor. Kemudian dilakukan tahapan *component transformation matrix* untuk mengetahui urutan letak masing-masing variabel dalam kelompok faktor yang ditemukan. *Component transformation matrix* atau analisis matrix korelasi digunakan untuk mengukur korelasi antar faktor baru yang terbentuk. Nilai korelasi > 0.5 menunjukkan faktor tersebut sudah tepat dan dapat diandalkan.

Tabel 5.15 *Component Transformation Matrix*

Component	1	2	3	4	5
1	0,804	0,343	0,302	0,258	0,279
2	-0,450	0,788	-0,174	0,297	0,242
3	-0,321	0,089	0,932	-0,072	-0,126
4	-0,181	-0,473	0,081	0,819	0,257
5	-0,124	-0,174	0,062	-0,411	0,884

Dari perhitungan analisis data matrix korelasi yang telah dilakukan, ditemukan 5 (lima) faktor baru yang terbentuk dengan nilai korelasi pada garis diagonal > 0.5 , yaitu 0.804 pada faktor ketersediaan sarana dan prasarana, 0.788 pada faktor atribut arsitektural, 0.932 pada faktor aksesibilitas dan transportasi umum, 0.819 pada faktor pengalaman investasi, dan 0.884 pada faktor kelengkapan investasi. Rincian tahapan yang telah dilakukan, antara lain:

1. ***Communalities***, mengukur kontribusi indikator terhadap faktor baru yang terbentuk. Semakin besar nilai *communalities* suatu indikator, semakin besar pula kontribusinya terhadap faktor baru yang terbentuk. Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan, diketahui bahwa semua indikator memiliki nilai *communalities* > 0.5 .
2. ***Total varianced explained***, mengukur keragaman data yang dijelaskan oleh faktor-faktor yang terbentuk, ditunjukkan dengan komponen yang memiliki *eigen value* > 1 . Dari hasil perhitungan, terdapat 5 faktor baru yang menjelaskan faktor paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial sebagai investasi. Kelima faktor tersebut dapat menjelaskan keragaman data sebesar 66.912%.

3. **Component matrix dan rotated component matrix**, terdiri dari nilai *loading factor* yang menjelaskan distribusi indikator-indikator ke dalam faktor baru yang terbentuk. Dasar penentuan indikator menjadi pembentuk faktor baru dilihat dari nilai *loading factor* yang paling besar dan bernilai > 0.5 . Hasil perhitungan menunjukkan masing-masing indikator memiliki nilai *loading factor* terbesar bernilai > 0.5 , yang berarti 15 indikator tersebut semuanya bisa membentuk faktor baru.

Hasil ekstraksi faktor yang telah dilakukan, ditemukan 5 (lima) kelompok faktor pengambilan keputusan investasi yang dapat mewakili seluruh variabel yang telah ditetapkan sebelumnya. Kelompok faktor tersebut antara lain:

Tabel 5.16 Kelompok Faktor Pengambilan Keputusan Investasi

Kelompok	<i>Loading Factor</i>	Variabel	% of Variance
Faktor 1	0.807	Sarana dan prasarana perdagangan dan jasa	26.697
	0.787	Sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar	
	0.764	Sarana dan prasarana kesehatan	
	0.727	Sarana dan prasarana pendidikan tingkat PT	
	0.670	Sarana dan prasarana peribadahan	
Faktor 2	0.836	Harga beli per unit properti	14.505
	0.665	Luas total per unit properti	
	0.581	Jumlah ruangan per unit properti	
	0.521	Desain bangunan dan interior	
Faktor 3	0.873	Ketersediaan transportasi bis kota	10.866
	0.854	Ketersediaan transportasi angkutan kota	
Faktor 4	0.889	Pengalaman investasi kerabat	7.582
	0.592	Pengalaman investasi pribadi di masa lalu	
Faktor 5	0.762	Pengelolaan properti	7.261
	0.625	Sarana dan prasarana niaga	

5.5.2 Interpretasi Faktor

Penomoran kelompok menunjukkan urutan faktor yang paling penting pada pengambilan keputusan berinvestasi properti residensial di Surabaya Timur. Kelompok 1 merupakan kelompok yang paling memberi pengaruh, dibuktikan dengan jumlah keragaman data atau nilai total varian sebesar 26.697% dari total kelima kelompok faktor yang dihasilkan. Sedangkan kelompok faktor kedua

memiliki nilai keragaman data sebesar 14.505%, kemudian kelompok faktor ketiga memiliki nilai varian sebesar 10.866%. Kelompok faktor keempat memiliki jumlah varian sebesar 7.582%, dan yang terakhir adalah kelompok kelima memiliki keragaman data atau varian sebesar 7.261% dari jumlah keseluruhan. Langkah selanjutnya ialah interpretasi faktor, yaitu tahap penamaan terhadap faktor-faktor tersebut.

1. Faktor 1 : Ketersediaan Sarana dan Prasarana

Dalam proses pengembangan properti, pengembang akan mencari lokasi yang dinilai paling strategis serta sesuai dengan target dan segmentasi yang telah ditetapkan. Lokasi terpilih harus didukung oleh ketersediaan sarana dan prasarana di dalam kawasan tersebut, karena pengembang tentu menginginkan properti yang dijual akan dapat memenuhi kebutuhan calon penggunanya. Miles (2007) menyebutkan, sebelum mengembangkan sebuah properti, pengembang harus terlebih dahulu melakukan riset pasar (*market research*) untuk mengetahui permintaan konsumen. Selain itu, sebuah pengembang juga melakukan upaya bagi perusahaan untuk membangun kesejahteraan dengan merancang proyek yang menguntungkan dalam jangka panjang.

Pemerintah telah menetapkan aturan penyediaan sarana dan prasarana serta fasilitas umum disertai jarak tempuh maksimum dalam Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Republik Indonesia tahun 2006. Terdapat 7 (tujuh) sarana dan prasarana utama yang harus dipenuhi dalam sebuah kawasan permukiman dengan ketentuan jumlah jiwa yang dilayani dalam radius pencapaian tertentu, antara lain pemerintahan dan pelayanan umum, pendidikan dan pembelajaran, kesehatan, peribadahan, perdagangan dan niaga, kebudayaan dan rekreasi, serta ruang terbuka, taman, dan lapangan olah raga.

Pada penelitian ini, ditemukan 5 (lima) indikator sarana dan prasarana yang menjadi pertimbangan konsumen sebagai investor individu dalam proses pengambilan keputusan pemilihan produk properti residensial sebagai investasi, antara lain sarana dan prasarana pendidikan, kesehatan, perdagangan dan jasa, niaga, serta peribadahan. Kelompok faktor ketersediaan sarana dan prasarana dibentuk oleh 5 (lima) indikator, antara lain:

a. Sarana dan prasarana perdagangan dan jasa

Indikator yang memiliki nilai *loading factor* tertinggi pada faktor ini adalah sarana dan prasarana perdagangan dan jasa, dengan nilai sebesar 0.807. Sarana perdagangan meliputi warung, toko, serta pusat perbelanjaan. Standar penyediaan pusat perbelanjaan lingkungan harus dapat melayani ± 2.500 jiwa dalam sebuah kawasan, minimum harus menjual barang kebutuhan sehari-hari seperti sabun, teh, gula, rempah-rempah dapur, barang kelontong, dan lain-lain. Selain itu, perlu juga adanya fasilitas jasa sebagai pendukung seperti bengkel reparasi, industri-industri kecil, konveksi pakaian dan lain-lain tanpa menimbulkan polusi dan gangguan limbah lainnya.

Penyediaan sarana prasarana perdagangan dan jasa dalam suatu kawasan yang akan dikembangkan sebagai area permukiman harus dipenuhi, mengingat tingginya biaya yang akan dikeluarkan apabila pemenuhan barang kebutuhan pokok hanya bisa didapatkan di tempat yang lokasinya cukup jauh. Hal ini juga akan mempengaruhi nilai ekonomi pada suatu lahan. Menurut Hodgkinson dan Allan (1982), nilai sebuah properti akan ditentukan dari letak properti tersebut berada. Aksesibilitas atau kemudahan pencapaian dan perpindahan akan didapat apabila properti tersebut berada di lokasi yang strategis. Sependapat dengan teori tersebut, Wurtzebach dan Miles (1994) menyatakan bahwa lokasi properti yang dekat dengan pusat aktivitas penyediaan barang dan jasa dapat menjamin investasi yang aman dan menguntungkan. Oleh sebab itu, sebagian besar responden mempertimbangkan ketersediaan sarana dan prasarana perdagangan dan jasa di dekat lokasi properti residensial yang akan digunakan sebagai alat investasi, agar diminati banyak penyewa sehingga memperoleh keuntungan.

b. Sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar

Indikator kedua pada faktor ini adalah ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar, seperti Taman Kanak-kanak (TK), Sekolah Dasar (SD), Sekolah Menengah Pertama (SMP), dan Sekolah Menengah Atas (SMA). Dalam PERMEN nomor 32 tahun 2006 dijelaskan pula syarat-syarat pengembangan kawasan residensial dengan adanya pemenuhan atas sarana prasarana pendidikan sesuai dengan jumlah penduduk yang dilayani. Setiap kawasan dengan jumlah

penduduk sebesar ± 1.000 jiwa, harus disediakan satu sekolah TK dengan jarak pencapaian maksimum ± 500 meter agar bisa ditempuh dengan berjalan kaki. Sedangkan pada sekolah SD, dalam skala pelayanan ± 1.600 jiwa dengan jarak tempuh ± 1.000 meter agar dapat dicapai menggunakan sepeda kayuh. Kemudian sekolah SMP dan SMA harus dapat melayani ± 4.800 jiwa, tanpa ada jarak tempuh maksimum.

Bagi calon penyewa properti residensial yang sudah berkeluarga dan mempunyai anak berusia sekolah, tentu keberadaan fasilitas pendidikan akan menjadi salah satu pertimbangan penting. Perlu adanya evaluasi bagi pihak investor individu terhadap segmentasi konsumen yang akan dituju agar tepat pada sasaran. Calon konsumen yang belum menikah atau pasangan berusia lanjut, tentu tidak terlalu mempertimbangkan keberadaan sarana prasarana pendidikan tingkat dasar sebagai lokasi yang strategis bagi mereka untuk tinggal menetap. Sebaliknya, pasangan muda yang baru mempunyai anak akan mencari hunian yang berada dekat dengan sarana prasarana tersebut. Namun kebutuhan akan sarana dan prasarana pendidikan dasar tetap menjadi pertimbangan utama dalam sebuah investasi karena dapat menambah nilai dari suatu properti.

c. Sarana dan prasarana kesehatan

Indikator berikutnya adalah ketersediaan sarana dan prasarana kesehatan, meliputi puskesmas, tempat praktik dokter, rumah bersalin, apotek, dan rumah sakit. Dalam peraturan pemerintah terkait penyediaan sarana dan prasarana kesehatan, ditentukan bahwa setiap ± 1.000 jiwa penduduk yang menetap di suatu kawasan, harus tersedia puskesmas dengan jarak tempuh maksimum ± 2.000 meter. Sedangkan untuk tempat praktik dokter, harus dapat melayani ± 5.000 jiwa dengan jarak tempuh maksimum ± 1.500 meter. Kemudian setiap ± 1.000 jiwa, harus tersedia rumah bersalin dengan radius pencapaian maksimum ± 2.000 meter. Pada apotek dan rumah sakit, jumlah jiwa yang dilayani adalah ± 10.000 jiwa dengan jarak tempuh ± 2.000 meter.

Sarana dan prasarana kesehatan merupakan salah satu indikator penting yang menjadi pertimbangan calon penyewa ketika akan memilih properti residensial sebagai tempat tinggal, sehingga investor individu perlu

memperhatikan keberadaan fasilitas umum tersebut dalam sebuah lokasi properti yang akan dipilih sebagai investasi. Menurut Dieleman dan Mulder (2002), saat memilih sebuah hunian seseorang memiliki 2 (dua) pertimbangan penting, yaitu tipe tempat tinggal dan kondisi lingkungan sekitarnya. Kedua pertimbangan ini dibuat berdasarkan kebutuhan dan preferensi masing-masing individu. Sehingga penyediaan fasilitas kesehatan akan dapat memberikan pengaruh yang cukup penting bagi calon penyewa, terutama bagi calon penghuni lanjut usia.

d. Sarana dan prasarana pendidikan tingkat Perguruan Tinggi

Indikator keempat adalah penyediaan sarana pendidikan tingkat Perguruan Tinggi. Dalam sebuah propinsi, ditetapkan harus memiliki sebuah instansi pendidikan berbasis Sekolah Tinggi, Institut dan Universitas. Umumnya penyediaan fasilitas ini berada di pusat kota agar lebih terkoordinasi dengan baik. Terdapat pembagian jurusan dan fakultas yang terdapat dalam sebuah Perguruan Tinggi di tiap kota dalam propinsi agar terjadi pemerataan fasilitas pendidikan. Namun pada kenyataannya, banyak pendatang dari luar kota yang hendak menempuh studi di kota lain, khususnya Kota Surabaya. Sehingga para pendatang membutuhkan tempat tinggal sementara selama masa studi untuk memperingan biaya transportasi yang dikeluarkan. Seperti yang diungkapkan oleh Astindra, Trilistyo, dan Indarto (2012), kebutuhan utama pendatang adalah aksesibilitas yang tinggi dengan waktu tempuh yang lebih singkat untuk mencapai tempat tujuan. Biaya transportasi (*cost*) juga menjadi salah satu pertimbangan yang sebisa mungkin dipangkas untuk efisiensi biaya dan waktu.

Pembangunan properti residensial apartemen kini berkembang cukup pesat di Kota Surabaya Timur, khususnya di lokasi-lokasi yang berada dekat dengan kampus. Segmen yang dibidik oleh para pengembang adalah mahasiswa yang berasal dari luar maupun dari dalam kota itu sendiri. Tren yang telah berkembang di Jakarta ini ingin diciptakan oleh pengembang di Surabaya, dengan cara meningkatkan *supply* yang diharapkan dapat membentuk sebuah *demand*. Dari hasil survey pendahuluan yang telah dilakukan, terbukti bahwa fenomena investasi pada sektor properti di Surabaya memang terjadi dan meningkat cukup pesat, terutama pada properti yang berada di sekitar Perguruan Tinggi. Motivasi

pembelian properti sebagai investasi didominasi pada investor individu yang beranggapan bahwa banyaknya pendatang yang berdomisili dari luar Kota Surabaya akan membutuhkan tempat tinggal sementara, khususnya bagi penyewa yang berstatus mahasiswa. Selain itu, pemilihan properti yang dekat dengan kampus dinilai memiliki tingkat kekosongan yang relatif rendah, karena terdapat penerimaan mahasiswa setiap tahunnya.

e. Sarana dan prasarana peribadahan

Indikator terakhir dari faktor sarana prasarana adalah ketersediaan fasilitas ibadah, termasuk di antaranya langgar, mushola, masjid, gereja, dan lain-lain. Tempat ibadah termasuk ke dalam sarana lingkungan yang berfungsi sebagai fasilitas penunjang penyelenggaraan dan pengembangan kegiatan ekonomi, sosial dan budaya. Pembangunan fasilitas ibadah dilakukan untuk melayani ± 20.000 jiwa dalam sebuah kawasan, dengan ukuran luasan disesuaikan dengan kebutuhan agama masing-masing. Umumnya fasilitas ibadah dibangun pada kawasan permukiman sebagai pusat kegiatan keagamaan, sekaligus menjadi nilai tambah karena kelengkapan yang disediakan oleh pengembang menjadi lebih bervariasi. Sebagian besar calon penyewa mempertimbangkan keberadaan tempat ibadah agar mempermudah kegiatan keagamaan, sehingga kebanyakan investor individu juga berpendapat bahwa penyediaan fasilitas ibadah dinilai cukup penting dalam sebuah investasi properti residensial.

2. Faktor 2 : Atribut Arsitektural

Selain faktor eksternal berupa ketersediaan sarana dan prasarana, faktor lain yang berasal dari internal adalah atribut arsitektural. Faktor ini menyangkut hal-hal yang telah ditetapkan oleh pengembang kaitannya dengan pemasaran ke calon konsumen pertama sebagai seorang investor individu. Pengembang dapat menyesuaikan proyek yang akan dibangun dengan segmentasi yang dituju, kemudian menetapkan atribut arsitektural berupa produk properti beserta dengan harga jual per unitnya. Kemudian investor individu memilih properti manakah yang paling sesuai dengan preferensi serta harga yang ditawarkan agar lebih cepat

mencapai *break event point*. Dari hasil analisis yang telah dilakukan, ditemukan 4 (empat) indikator menyangkut atribut arsitektural, antara lain:

a. Harga beli per unit properti

Indikator yang berperan dalam pengambilan keputusan konsumen adalah harga per unit properti. Konsumen sebagai investor individu akan mencari properti yang dinilai ideal dengan harga beli yang terjangkau. Oleh sebab itu, para pengembang harus betul-betul menganalisis keinginan dan kebutuhan pasar terkait dengan akuisisi lahan. Pada pengembangan properti, harga lahan sangat berpengaruh dalam biaya investasi yang dikeluarkan untuk pertama kali. Lahan dengan nilai yang baik, cenderung memiliki harga yang tinggi. Tinggi atau rendahnya harga lahan dipengaruhi oleh penilaian lahan yang dapat berubah-ubah (Hidayati, 2003).

Menurut Von Thunen (1966), apabila sebuah lahan berada di pusat kota, maka akan semakin tinggi harga jual atau sewanya, dan sebaliknya semakin jauh sebuah lahan dari pusat kota, akan semakin rendah pula harga jual atau sewanya. Hal ini berkaitan dengan teori yang diungkapkan oleh Christaller (1933), pusat kota merupakan inti dari berbagai kegiatan pelayanan, sedangkan wilayah luar kota atau kawasan yang di belakangnya (*hinterland*) merupakan kawasan yang dilayani. Sehingga apabila seorang investor individu ingin berinvestasi pada properti residensial yang berada di pusat kota, maka biaya investasi yang dikeluarkan akan lebih besar.

Saat ini banyak pengembang yang membangun properti di pinggiran kota. Hal ini dilakukan untuk menghindari tingginya harga properti yang akan diakuisisi serta konflik pembebasan lahan dengan cara membangun daerah bayangan menjadi daerah maju. Sehingga dengan sendirinya nilai dari lahan tersebut diharapkan akan ikut meningkat. Banyak upaya yang dilakukan para pengembang untuk menaikkan nilai lahan, salah satunya dengan membangun sebuah kawasan mandiri. Pengembang menambahkan berbagai fasilitas serta sarana hiburan dalam kawasan propertinya, agar menarik minat masyarakat serta mengubah pola pergerakan pusat aktivitas.

Keuntungan pengembangan kawasan di daerah pinggiran bagi para pengembang dapat memperingan biaya investasi, sehingga harga jual yang ditawarkan ke konsumen akan lebih rendah dibandingkan dengan apabila properti tersebut berada di pusat kota. Dengan demikian diharapkan banyak investor individu yang membeli properti tersebut sebagai alat investasi untuk mempermudah pencapaian pengembalian modal atau *break event point*. Namun pada kenyataannya, ada sebagian konsumen sebagai investor individu yang tidak mempermasalahkan harga, asalkan propertinya berada di pusat kota dengan sarana prasarana yang lengkap, jaringan jalan memadai, serta tingkat keterjangkauan yang tinggi. Mereka menilai lokasi akan menentukan investasi, sehingga tidak melihat sebuah properti dari angka, melainkan dari nilainya. Oleh sebab itu, perlu adanya analisis lebih lanjut terkait preferensi konsumen dengan pemilihan properti residensial sebagai investasi.

b. Luas total per unit properti

Indikator kedua adalah luas total per unit properti residensial. Pada perumahan, ukuran luas per unit rumah dibedakan menjadi beberapa tipe, seperti tipe 21, 36, 45, 54, dan seterusnya. Sedangkan pada apartemen, dibedakan berdasarkan nama tipe, seperti tipe studio, 2 *bed room*, dan 3 *bed room*. Ukuran luas per unit properti ini juga menjadi pertimbangan bagi konsumen sebagai investor individu. Umumnya semakin luas unit hunian, maka akan semakin mahal pula harga propertinya. Hal ini berkaitan dengan luas tanah yang difungsikan sebagai bangunan, beserta harga per meter yang kemudian masuk ke dalam perhitungan biaya investasi. Untuk menyiasati harga tanah di pusat kota yang semakin mahal, pengembang membangun apartemen sebagai pengganti rumah atau *landed house*. Rata-rata harga jual per unit apartemen di pusat kota hampir sama dengan harga satu unit rumah yang berada di daerah pinggiran kota. Perbedaan terletak pada hak kepemilikan atas tanah dan halaman pribadi yang bisa dikelola menjadi taman serta *carport*. Pada unit apartemen, konsumen tidak berhak atas tanah dan hanya dapat mengelola kamar yang dihuni.

Pemilihan properti berdasarkan ukuran luas unit propertinya juga bergantung kepada preferensi dan daya beli konsumen. Menurut Setiawan (2004),

permintaan (*demand*) dari pasar dipengaruhi oleh tingginya angka pertumbuhan penduduk beserta persebarannya di kota-kota besar. Selain itu, peningkatan jumlah penduduk dengan usia produktif menyebabkan adanya perubahan gaya hidup dan besarnya pendapatan, sehingga preferensi masyarakat terhadap sesuatu akan selalu mengalami kecenderungan untuk berubah.

Investor individu memiliki pertimbangan yang berbeda terhadap pembelian properti sebagai investasi dan dibeli sebagai tempat tinggal, terutama pada ukuran luas propertinya. Hal ini disebabkan karena kebutuhan atas ruang yang berbeda di antara keduanya. Apabila dihuni pribadi oleh investor individu, tentu akan ada kecenderungan memiliki unit hunian yang lebih luas sebagai keleluasaan pergerakan seluruh anggota keluarga. Sedangkan pada pembelian properti residensial sebagai investasi, sebagian investor individu cenderung tidak terlalu memikirkan ukuran luas bangunan, melainkan lebih kepada lokasi properti tersebut berada. Penelitian mengenai preferensi masyarakat terhadap properti residensial sebagai investasi akan dibahas lebih lanjut pada bab selanjutnya.

c. Jumlah ruangan per unit properti

Sebuah unit hunian biasanya akan dibagi kembali menjadi ruang-ruang dengan fungsi yang berbeda. Unit apartemen tipe studio hanya memiliki dua ruang saja, yaitu kamar mandi dan kamar tidur yang sekaligus merangkap menjadi ruang tamu dan dapur. Sedangkan pada unit perumahan tipe 21, umumnya terdapat satu kamar mandi, satu kamar tidur, dan satu ruang tamu yang berdekatan dengan dapur. Jumlah ruangan ini juga mempengaruhi luas total per unit propertinya, sehingga semakin banyak ruang di dalam sebuah hunian, akan semakin mahal pula harga unitnya.

Preferensi masyarakat terhadap jumlah ruang dalam satu unit properti akan berbeda-beda, bergantung pada kebutuhan atas ruang dan jumlah penghuninya. Umumnya terdapat perbedaan antara pemilihan properti residensial sebagai tempat tinggal dan sebagai alat investasi. Apabila digunakan sebagai tempat tinggal, masyarakat cenderung memilih hunian dengan jumlah ruang yang mampu memenuhi kebutuhan seluruh anggota keluarga, terlebih apabila konsumen telah memiliki anak berusia remaja hingga dewasa. Menurut Bina (2006), ada

keterkaitan antara karakteristik konsumen dengan pemilihan hunian. Sebuah keluarga besar cenderung akan memilih tempat tinggal yang berukuran besar meskipun lokasinya berada di pinggiran kota. Sebaliknya, seseorang yang masih lajang maupun pasangan yang baru menikah, biasanya mencari hunian yang berada di pusat kota dan tidak mempermasalahkan jumlah ruangan di dalamnya.

Namun konsumen sebagai investor individu umumnya cenderung memilih unit hunian berdasarkan jumlah kamar yang akan disewakan. Pada perumahan, tiap kamar dapat disewakan menjadi kamar kost maupun dikontrakkan satu unit sepenuhnya. Sedangkan pada apartemen, umumnya hanya unit tersebut saja yang dapat disewakan. Harga sewa satu unit apartemen biasanya lebih mahal karena memiliki tingkat privasi yang lebih tinggi dan didukung dengan fasilitas yang lebih lengkap. Pemilihan properti sebagai investasi berdasarkan pertimbangan jumlah ruang akan sangat bervariasi, bergantung kepada segmentasi calon penyewa yang dituju oleh investor individu.

d. Desain bangunan dan interior

Desain bangunan dan interior adalah sesuatu yang bersifat subjektif. Setiap orang memiliki pandangan yang berbeda mengenai desain yang dinilai paling ideal. Kultur dan budaya juga berpengaruh pada pengambilan keputusan terhadap pembelian unit properti residensial berdasarkan desain bangunan dan interiornya. Ozaki (2002) mengatakan perwujudan kultur tidak hanya terlihat pada persepsi, keyakinan atau norma dan pola perilaku seseorang, tetapi juga pada desain tempat tinggal. Desain hunian mencerminkan kultur penghuni dan lingkungan sekitarnya, karena pada dasarnya kultur dibentuk dalam sebuah kelompok atau populasi dengan karakteristik yang serupa (Ember dan Ember, 1998). Nilai keindahan atau estetika bangunan akan berbeda-beda bagi setiap individu. Menurut Herbert (1951), setiap manusia memiliki kemampuan untuk menilai suatu objek dengan kelima panca indera. Teori ini disebut teori estetika subjektif, karena hasil penilaian akan berbeda pada masing-masing individu. Sedangkan pada teori estetika objektif, sebuah objek dapat dinilai menggunakan perhitungan matematis tanpa melibatkan penilaian dari masyarakat.

Pada apartemen, konsumen sebagai investor individu tidak dapat ikut menentukan desain bangunan keseluruhan, hanya terbatas pada desain interior di dalam unit yang akan dipilih. Sedangkan desain bangunan dan interior pada unit perumahan dapat dimodifikasi sesuai dengan preferensi pemiliknya, sehingga akan sesuai dengan desain yang diinginkan. Namun terkait dengan properti residensial sebagai alat investasi, investor individu cenderung tidak terlalu memperhatikan desain bangunan dan interiornya, karena properti tersebut akan disewakan kembali dan tidak ditempati secara pribadi. Investor individu cenderung lebih memberi perhatian kepada kualitas bangunan dan kondisi fisik lingkungan sekitarnya. Tetapi ada juga sebagian investor individu yang sangat memperhatikan desain bangunan dan interiornya, karena mereka menilai apabila properti tersebut terlihat baik dari segi desain bangunan, akan menarik minat calon penyewa untuk memilih properti tersebut. Jadi, faktor desain bangunan dan interior hasilnya akan beragam pada masing-masing investor individu.

3. Faktor 3 : Aksesibilitas dan Transportasi Umum

Ketersediaan jaringan jalan dan transportasi umum merupakan fasilitas penunjang yang berperan penting bagi kegiatan sehari-hari. Sebuah properti memiliki keterjangkauan yang baik apabila dapat diakses dengan mudah dan terletak di koridor jalan utama (Simarmata, 1997). Menurut Undang-undang Republik Indonesia tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan, klasifikasi jalan berdasarkan fungsinya terdiri atas jalan arteri, jalan kolektor, jalan lokal, dan jalan lingkungan. Sedangkan klasifikasi jalan berdasarkan administrasi pemerintahan dibagi menjadi jalan nasional, jalan provinsi, jalan kabupaten, jalan kota, dan jalan desa. Perbedaan klasifikasi jalan terletak pada lebar jalan, batas minimum dan maksimum kecepatan tempuh bangunan, serta jenis kendaraan apa saja yang diperbolehkan melalui jalan tersebut.

Menurut Tamin (2000), kemudahan pencapaian akan diperoleh apabila terdapat trayek transportasi umum yang melintas untuk membantu perpindahan ke lokasi yang dituju. Adanya kegiatan pada suatu kawasan akan membuat permintaan terhadap transportasi umum meningkat, begitu pula sebaliknya, penyediaan trayek transportasi umum akan membentuk pusat kegiatan yang baru

pada kawasan yang dilalui. Sebuah properti akan memiliki nilai tambah apabila didukung oleh transportasi umum sebagai penunjang kegiatan penghuninya. Dengan adanya trayek tersebut, pencapaian akan lebih mudah dan cepat.

Namun, jika dilihat berdasarkan fakta dan realitas yang terjadi di lapangan, sebagian besar masyarakat lebih memilih menggunakan kendaraan pribadi dibandingkan dengan angkutan umum. Hal ini diakibatkan karena fasilitas umum yang tersedia saat ini dinilai masih buruk dan tidak memadai, sehingga timbul perasaan kurang nyaman apabila harus menggunakan transportasi umum sebagai alat perpindahan di Indonesia. Berbagai perbaikan infrastruktur telah dilakukan demi mewujudkan layanan transportasi umum yang ideal kini sedang digiatkan oleh pemerintah setempat. Dalam beberapa tahun mendatang, wilayah Kota Surabaya khususnya akan dilalui oleh trem yang melintas dari barat ke timur dan sebaliknya, serta utara ke selatan dan sebaliknya. Tempat pemberhentian trem dihubungkan dengan halte transportasi umum lainnya, sehingga akan muncul keselarasan dan meningkatkan keterjangkauan beberapa kawasan di Kota Surabaya. Sehingga meskipun saat ini transportasi umum belum terlalu diminati oleh penghuni apartemen maupun perumahan, tetap saja keberadaannya dibutuhkan bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah.

Selain itu, untuk menyiasati tarif parkir yang mahal pada apartemen setiap bulannya, penyewa yang berdomisili di luar kota dan tidak memiliki kendaraan pribadi juga dapat memanfaatkan fasilitas tersebut. Tidak hanya terbatas pada bis kota dan angkutan kota, saat ini bisnis online transportasi umum roda dua seperti Go-Jek, Blu-Jek, dan lain sebagainya sedang diminati oleh berbagai kalangan. Selain harganya yang relatif terjangkau, penggunaan ojek dinilai lebih praktis dan dapat mempersingkat waktu tempuh. Bagi masyarakat yang ingin lebih nyaman dan tidak mempertimbangkan harga, ada pula fasilitas seperti taksi konvensional maupun taksi online, salah satunya adalah Uber Taxi. Bisnis transportasi umum secara online kini kian menjamur di masyarakat. Didukung dengan aplikasi yang dapat diunduh di *smartphone*, penumpang bisa dengan mudah mengakses dan mengetahui keberadaan unit transportasi massal tersebut tanpa harus pergi ke halte. Namun pada penelitian ini, responden juga diminta untuk memberi pendapat mengenai keberadaan bis kota dan angkutan kota.

Apabila disesuaikan dengan teori transportasi yang telah diperoleh pada kajian pustaka, Simarmata (1997) menyatakan bahwa ketersediaan infrastruktur jaringan jalan dan trayek transportasi umum yang baik akan dapat meningkatkan nilai sebuah kawasan, dinilai kurang sesuai dengan kondisi di Indonesia. Perlu adanya penyamaan persepsi terhadap teori tersebut dengan faktual di lapangan, yaitu dengan cara memperluas cakupan jenis transportasi umum yang melibatkan dalam penelitian di Kota Surabaya Timur khususnya, di antaranya becak, ojek, taksi, angkutan kota, dan bis kota. Adapun faktor ketersediaan transportasi umum meliputi 2 (dua) indikator, antara lain:

a. Ketersediaan transportasi umum bis kota

Bis kota merupakan angkutan massal yang dapat menampung hingga 54 orang penumpang sekaligus. Klasifikasi jalan yang dapat dilalui oleh bis kota ialah jalan lokal primer, yaitu jalan yang menghubungkan pusat kegiatan nasional dengan pusat kegiatan lingkungan, pusat kegiatan wilayah dengan pusat kegiatan lingkungan, antar pusat kegiatan lokal, dan antar pusat kegiatan lingkungan. Jalan lokal dalam kota terhubung dengan jalan lokal luar kota menuju kawasan primer lainnya. Kecepatan laju kendaraan minimum adalah 20 km/jam, dengan lebar badan jalan minimum 6 meter.

Terkait penyediaan trayek bis kota dengan proses pengambilan keputusan properti residensial sebagai investasi, sebagian besar investor individu menginginkan agar lokasi investasi yang dimiliki dilalui oleh transportasi umum. Menurut Bourne (1975), aspek yang menjadi pertimbangan pemilihan lokasi permukiman salah satunya adalah aksesibilitas, menyangkut jaringan jalan, ketersediaan transportasi umum, dan kemudahan akses ke pusat kota. Kebutuhan utama penyewa yang berasal dari luar kota adalah kemudahan akses serta biaya transportasi yang murah, sehingga alokasi dana untuk transportasi dapat dipangkas dan disalurkan pada kebutuhan yang lain.

Berdasarkan survey yang telah dilakukan, ditemukan bahwa investor individu cenderung mempertimbangkan lokasi investasi yang strategis dan berada di dekat jalan utama. Hal ini dilakukan agar mempermudah perpindahan calon penyewa ke tempat yang akan dituju. Selain itu, lokasi investasi yang dilalui oleh

bis kota umumnya berada di koridor jalan yang besar, sehingga terdapat nilai tambah bagi properti yang akan disewakan tersebut baik dari segi aksesibilitas maupun segi pemasaran produk ke masyarakat.

Namun tidak semua investor individu berpendapat sama, ada juga yang beranggapan lokasi properti yang dekat dengan jalan utama dan dilalui oleh bis kota akan menimbulkan kebisingan dan kepadatan akses jalan. Sehingga sebagian memilih berinvestasi properti residensial yang mudah dijangkau oleh transportasi umum lain yang tidak terlalu menimbulkan polusi udara dan polusi suara, salah satunya adalah angkutan kota.

b. Ketersediaan transportasi umum angkutan kota

Angkutan kota merupakan alternatif yang dapat dipilih sebagai sarana perpindahan lokasi yang mudah dan murah. Angkutan kota memiliki trayek yang lebih banyak dibandingkan dengan bis kota, meskipun umumnya hanya melayani rute jarak dekat. Terkait dengan pemilihan produk properti sebagai investasi, ketersediaan trayek angkutan umum dapat menjadi daya tarik tersendiri bagi calon penyewa, karena selain sebagai sarana perpindahan, angkutan kota juga dapat menjadi sarana yang mempermudah perolehan kebutuhan barang dan jasa.

Menurut Turner (1976), hal paling utama dalam pengembangan sebuah proyek properti residensial adalah kemudahan pencapaian ke lokasi yang paling sering dikunjungi, seperti sekolah, kampus, dan tempat kerja. Walaupun tidak terdapat signifikansi kebutuhan permintaan angkutan kota pada properti residensial kelas menengah ke atas, sebagian besar masyarakat tetap mempertimbangkan keberadaan transportasi umum untuk meningkatkan nilai ekonomi dari lahan tersebut. Namun terkadang, suatu kawasan yang dilalui transportasi umum memiliki tingkat kepadatan lalu lintas yang cukup tinggi, sehingga ada juga sebagian masyarakat yang keberatan dengan keberadaan trayek angkutan kota yang melintas. Hal ini mungkin akan dihindari oleh investor individu dalam pemilihan tempat tinggal tetap. Akan tetapi apabila digunakan sebagai alat investasi, sebagian besar investor individu memilih hunian yang dilalui oleh transportasi umum, karena hal tersebut menjadi salah satu

pertimbangan calon penyewa yang berasal dari luar kota dan tidak memiliki kendaraan pribadi sebagai sarana perpindahan lokasi.

4. Faktor 4 : Pengalaman Investasi

Pengalaman investasi merupakan faktor pengambilan keputusan yang mengandung unsur psikologis. Hal ini menyangkut pada batas toleransi atas resiko terkait dengan pengambilan keputusan berinvestasi. Seringkali konsumen sebagai investor individu mengambil keputusan yang salah dan berdampak kepada kerugian atas investasi yang sedang dijalankan. Keadaan ini disebut dengan *regret of commission*, yaitu suatu bentuk penyesalan karena salah langkah dalam mengambil tindakan. Pengalaman di masa lalu cukup memberi pengaruh pada perilaku keuangan seseorang, terlebih ketika akan mengeluarkan sejumlah dana dalam jumlah besar (Pompian, 2006). Faktor pengalaman investasi di masa lalu dibagi menjadi 2 (dua) indikator, antara lain:

a. Pengalaman investasi kerabat

Indikator pertama yang cukup berpengaruh dalam pengambilan keputusan investasi adalah pengalaman kerabat dekat dan saudara. Beberapa investor individu yang tidak memiliki banyak pengetahuan terkait investasi, tentu akan memilih untuk belajar dari seseorang yang dinilai lebih ahli dan sudah pernah menjalankan sebuah investasi. Terkadang seseorang memutuskan untuk berinvestasi karena adanya dorongan dari pihak-pihak tertentu yang menyebabkan timbulnya keinginan yang kuat, padahal belum tentu keputusan yang diambil adalah keputusan yang tepat. Dalam teori *Prospect Theory* yang dikemukakan oleh Kahneman dan Tversky (1979), *regret aversion* merupakan keadaan di mana seseorang ingin ikut berinvestasi karena melihat orang-orang di sekitarnya mendapat keuntungan yang besar, sehingga muncul perasaan takut menyesal karena tidak melakukan hal yang sama, tanpa adanya pengetahuan mengenai resiko yang mungkin akan dihadapi. Maka keputusan tersebut dinilai tidak rasional. Aspek *regret aversion* juga membuat seseorang menjadi sangat konservatif dalam pemilihan investasi, cenderung memilih perusahaan dengan nama besar dan takut mengambil peluang pada tren yang sedang turun.

Namun tidak semua investor individu mengikuti saran yang diberikan oleh kerabat maupun keluarga, karena pada dasarnya setiap individu memiliki kepribadian yang berbeda-beda. Menurut Bailard, Biehl dan Kaiser (1986), investor individu digolongkan menjadi 5 (lima) kategori berdasarkan karakteristiknya, antara lain *the adventurer*, *the celebrity*, *the individualist*, *the guardian*, dan *the straight arrow*. Kategori investor yang mudah terpengaruh oleh pendapat orang-orang di sekitarnya adalah *the celebrity*, yaitu tipe investor yang lebih suka diarahkan dan diberi petunjuk kapan harus memulai dan mengambil keputusan. Pengaruh lingkungan dapat memberi efek positif maupun dampak negatif, sehingga seseorang harus lebih selektif dalam membedakan kritik dan saran yang membangun atau menjatuhkan.

Dari penelitian yang telah dilakukan, ditemukan bahwa sebagian besar investor individu sebagai responden menyatakan bahwa masukan dari keluarga seringkali menjadi pertimbangan dalam memutuskan sesuatu, terlebih dalam hal investasi. Sebagian responden juga berpendapat bahwa saran dan pengalaman kerabat atau teman terkadang membantu dalam pertimbangan pemilihan investasi yang paling baik, tetapi tidak selalu berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan. Hal ini seringkali terjadi karena manusia memiliki kapasitas yang berbeda-beda dalam membedakan mana pilihan yang baik dan mana yang dipilih berdasarkan keinginan atau preferensi masing-masing individu.

b. Pengalaman investasi pribadi di masa lalu

Indikator kedua adalah pengalaman investasi pribadi di masa lalu. Seringkali seseorang mengalami penurunan rasa percaya diri apabila dihadapkan pada situasi yang sulit, salah satunya adalah rasa takut untuk memulai dari awal setelah jatuh pada percobaan sebelumnya. Beberapa investor individu cenderung melakukan sesuatu yang ceroboh dengan mengambil keputusan secara subjektif meskipun sebenarnya kurang ideal, namun sesuai dengan preferensi dan ekspektasi (Pompian, 2006). Hal ini dapat menyebabkan terjadinya kegagalan karena persiapan yang kurang matang. Dalam teori *Expected Utility Theory* yang dikemukakan oleh Raiffa (1968), investor individu dianggap cenderung mengandalkan ekspektasi tanpa menyadari adanya keputusan yang beresiko,

sehingga pengambilan keputusan di bawah tekanan dan ketidakpastian memiliki kemungkinan besar untuk gagal di kemudian hari.

Pada tahun 1979, Kahneman dan Tversky mengemukakan teori yang bernama *prospect theory*. Teori ini berisi 3 (tiga) hal pokok dalam pengambilan keputusan berinvestasi, antara lain *mental accounting*, *loss aversion*, dan *regret aversion*. Adanya kontrol terhadap diri sendiri terhadap konflik internal maupun eksternal membuat investor individu tidak terlalu menggebu-gebu dalam pengambilan keputusan berinvestasi. Umumnya pengalaman di masa lalu memberi pengaruh yang cukup besar terhadap pengambilan keputusan di masa mendatang. Selain itu, seorang investor individu mengikuti firasat dalam menentukan harga tanpa memperhatikan nilai. Aspek ini tergolong ke dalam kategori *regret of omission*, yaitu rasa takut akan melewatkan peluang yang baik. Kemungkinan besar, seseorang yang merasakan kekhawatiran ini adalah orang yang pernah melewati kesempatan emas di masa lalu dan takut akan kehilangan kesempatan yang sama.

Pada dasarnya, seseorang memiliki kemampuan untuk berpikir rasional. Terdapat istilah *homo economicus* yang menyatakan bahwa manusia dinilai selalu membuat keputusan yang rasional setiap saat. Namun hingga kini istilah tersebut banyak menjadi perdebatan di masyarakat, karena dianggap tidak sesuai dalam beberapa kondisi di lapangan. Istilah *homo economicus* merupakan bagian dari teori *standard finance*, yaitu teori mengenai apa yang seharusnya dilakukan oleh seorang investor dalam pola perilaku keuangannya terkait dengan investasi yang sedang dilakukan. Namun pada teori psikologi keuangan, terdapat istilah yang dinilai lebih wajar dan banyak ditemui di masyarakat, yaitu teori *behavioral finance* atau perilaku keuangan. Teori ini dinilai lebih tepat sebagai penilaian terhadap pola pengambilan keputusan seseorang dalam berinvestasi.

Berdasarkan survey dan wawancara yang telah dilakukan pada penelitian ini, sebagian besar investor individu menyetujui bahwa keputusan yang diambil saat ini merupakan cerminan dari pengalaman yang pernah dilalui di masa lalu, baik pengalaman baik maupun pengalaman yang buruk. Hal tersebut menjadi pertimbangan karena setiap orang memiliki batas toleransi yang berbeda-beda terhadap sesuatu terutama terkait dengan resiko, sehingga pengalaman di masa

lalu bisa menjadi acuan bagi tindakan yang akan dilakukan di masa mendatang. Selain itu, pengalaman di masa lalu juga dapat menjadi tolak ukur atau pembanding bagi seorang investor individu atas pencapaian yang telah dilakukan dalam hal investasi. Apabila tidak terdapat kemajuan yang berarti, maka pengalaman ini dapat digunakan sebagai bahan evaluasi untuk memperbaiki atau mengubah sistem yang sedang dijalankan agar di waktu mendatang akan menghasilkan keuntungan.

5. Faktor 5 : Kelengkapan Investasi

Faktor terakhir yang juga berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan investasi ialah faktor kelengkapan investasi, terdiri atas pengelolaan properti dari manajemen, serta kedekatan properti dengan sarana dan prasarana niaga.

a. Pengelolaan properti

Keberadaan manajemen pengelola pada sebuah kompleks properti residensial menjadi salah satu pertimbangan bagi masyarakat ketika akan membeli properti sebagai investasi. Setelah proses serah terima dilakukan, maka hak dan kewajiban serta tanggung jawab atas properti tersebut menjadi kewenangan pemilik sepenuhnya. Namun ternyata sebagian besar konsumen sebagai investor individu lebih memilih unit apartemen atau perumahan yang lingkungan atau kawasannya tetap dikelola oleh manajemen. Hal ini menjadi nilai tambah bagi investor individu ketika akan memutuskan pembelian, karena dengan adanya manajemen maka kualitas lingkungan akan tetap terjaga.

Manajemen pengelola properti umumnya mengatur segala sesuatu yang menunjang kegiatan penghuninya, seperti jaringan air bersih, jaringan listrik, jaringan gas, dan jaringan telekomunikasi. Menurut Bourne (1975), penyediaan sarana prasarana penunjang adalah untuk keberlangsungan hidup penghuni. Perlu adanya penilaian terhadap kapasitas penyediaan sarana dan prasarana agar mencukupi kebutuhan seluruh penghuni, sehingga akan dapat memberi nilai tambah (Hidayati, 2003). Selain sarana dan prasarana, kebersihan dan keamanan lingkungan properti yang berada di bawah pengawasan manajemen akan dapat terorganisir dengan baik serta lebih terkontrol dari pusat.

Pada penelitian ini ditemukan kecenderungan investor individu yang lebih memilih properti dengan pengelolaan dari pihak manajemen dibandingkan dengan properti yang dikelola oleh masing-masing penghuni. Terlebih apabila properti tersebut digunakan sebagai alat investasi, karena umumnya penyewa merasa acuh kepada properti yang disewa. Sehingga para investor individu ingin agar properti yang disewakan tersebut dapat diawasi oleh pihak manajemen, dan biaya pengelolaan serta servis setiap bulan ditanggungkan kepada penyewa.

b. Sarana dan prasarana niaga

Indikator selanjutnya adalah ketersediaan sarana dan prasarana niaga. Sebagian besar investor individu yang akan berinvestasi pada properti residensial beranggapan bahwa lokasi yang dekat dengan perkantoran akan memberi jaminan investasi yang baik. Segmentasi yang dituju adalah pegawai perkantoran yang berdomisili di luar kota dan membutuhkan tempat tinggal sementara. Pemilihan jenis properti residensial juga berpengaruh pada keberhasilan investasi, biaya sewa disesuaikan dengan kemampuan dan kapasitas dari penyewa. Bagi calon penyewa berpenghasilan menengah ke atas, unit apartemen dapat dipilih sebagai alat investasi. Tetapi bagi penyewa dengan penghasilan menengah ke bawah, unit perumahan juga bisa menjadi alternatif.

Pada umumnya, sarana dan prasarana niaga terletak di pusat kota agar lebih mudah dijangkau. Dalam *Central Place Theory* yang dikemukakan oleh Christaller (1933), pusat kota merupakan inti dari berbagai kegiatan pelayanan, sehingga sebagian besar kegiatan perniagaan berada di pusat kota. Sedangkan aspek terpenting dalam penyediaan fasilitas pada kawasan permukiman adalah kemudahan pencapaian ke lokasi-lokasi yang paling sering dikunjungi. Hal ini akan dapat memangkas biaya serta waktu tempuh yang dibutuhkan untuk mencapai lokasi tersebut. Selain itu, letak properti yang strategis akan menarik minat konsumen, karena lokasi yang berada dekat dengan pusat kegiatan akan menjamin investasi yang menguntungkan (Wurtzebach dan Miles, 1994)

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, ditemukan bahwa investor individu cenderung mencari properti residensial yang dekat dengan pusat perniagaan apabila digunakan sebagai investasi. Mereka berpendapat properti

residensial yang dekat dengan gedung perkantoran akan memiliki banyak peminat, terutama para pekerja maupun pebisnis yang berasal dari kota lain dan bekerja di Surabaya. Terdapat segmentasi yang ditetapkan oleh investor individu sesuai dengan jenis propertinya. Biasanya unit apartemen akan disewa oleh pekerja yang berpenghasilan menengah ke atas, sehingga perlu adanya lokasi yang strategis di pusat kota untuk mendukung kemudahan aksesibilitas. Sedangkan bagi pekerja berpenghasilan menengah ke bawah, sebagian besar investor individu menyewakan kamar-kamar pada unit perumahan untuk disewakan sebagai kamar kost maupun dikontrakkan. Sebuah unit perumahan juga harus memiliki aksesibilitas yang baik meskipun tidak berada di pusat kota, namun didukung oleh trayek angkutan umum yang melintas untuk mempermudah perpindahan calon penyewa. Trik tersebut digunakan oleh kebanyakan investor individu dalam menetapkan segmentasi properti residensial yang digunakan sebagai investasi khususnya di Surabaya Timur, sehingga akan tepat sasaran.

1.6 Analisis Faktor berdasarkan Profesi Responden

Analisis faktor yang telah dilakukan tersebar ke 130 orang responden dengan latar belakang profesi yang berbeda-beda, seperti Pegawai Negeri Sipil (PNS), karyawan BUMN dan BUMD, anggota TNI dan Polri, pegawai swasta, dokter, dan wiraswasta. Berdasarkan survey dan wawancara yang telah dilakukan, ditemukan profil profesi responden didominasi oleh karyawan swasta. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi faktual profesi di Indonesia didominasi oleh pihak swasta. Untuk mengetahui faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan pada masing-masing profesi, dilakukan analisis faktor berdasarkan beberapa profesi sekaligus, di antaranya:

5.6.1 Pegawai Negeri Sipil (PNS)

Dari 130 orang responden yang telah disurvei, terdapat 21 orang responden yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS). Dilakukan tahapan analisis faktor untuk mengetahui faktor-faktor yang paling berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.

1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui indikator yang valid untuk diuji pada tahap selanjutnya yaitu uji reliabilitas. Indikator harus memiliki nilai signifikansi < 0.05 ($\alpha=5\%$). Apabila terdapat nilai signifikansi > 0.05 , maka indikator tersebut harus direduksi dan dilakukan pengujian kembali hingga ditemukan angka yang valid. Pada uji validitas analisis faktor profesi Pegawai Negeri Sipil (PNS) ini harus dilakukan pengujian hingga 2 (dua) putaran hingga ditemukan sejumlah 16 indikator yang valid.

2. Uji Reliabilitas

Tahap selanjutnya adalah uji reliabilitas, yaitu pengujian kehandalan indikator. Item pertanyaan dinilai handal apabila memiliki nilai *alpha cronbach* > 0.6 . Didapatkan 16 indikator yang telah valid dari uji validitas untuk kemudian dilakukan uji reliabilitas.

Tabel 5.17 Uji Reliabilitas Profesi PNS

Variabel	Cronbach Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial untuk berinvestasi	0.876	0.6	Reliabel

3. Analisis Faktor

Setelah dilakukan pengujian kehandalan item pertanyaan, langkah selanjutnya ialah analisis faktor. Dilakukan analisis beberapa putaran hingga nilai KMO–MSA, signifikansi *Barlett's Test* dan MSA *anti-image correlation* memenuhi syarat. Pada analisis faktor responden yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS), dilakukan analisis hingga 3 (tiga) putaran dan ditemukan 9 (sembilan) indikator yang memiliki nilai *loading factor* > 0.5 . Dengan demikian, hasil analisis faktor yang dapat diambil kesimpulan adalah putaran ketiga.

Tabel 5.18 Analisis Faktor Profesi PNS

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai Kaiser Meyer Olkin (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 3: 0.757	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.

Nilai signifikansi dalam Bartlett's Test < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 3 : 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai Measures of Sampling Adequacy (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 3, ditemukan 9 indikator yang memiliki nilai MSA lebih dari 0.50	Terdapat 9 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

Setelah melalui 3 (tiga) putaran perhitungan analisis faktor, ditemukan 9 (sembilan) indikator yang telah valid dan memiliki nilai *loading factor* MSA > 0.50.

Tabel 5.19 Indikator Analisis Faktor Profesi PNS

Kode	<i>Loading Factor</i>	Indikator
P5	0.825	Pemilihan lokasi
P7	0.837	Koridor jalan
P12	0.792	Harga beli per unit properti
P13	0.777	Luas total per unit properti
P17	0.743	Ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar
P19	0.785	Ketersediaan sarana dan prasarana niaga
P20	0.757	Ketersediaan sarana dan prasarana kesehatan
P22	0.777	Ketersediaan sarana dan prasarana peribadahan
P34	0.898	Pengalaman investasi pribadi di masa lalu

4. Ekstraksi Faktor

Langkah selanjutnya ialah ekstraksi faktor. Tahapan ini digunakan untuk mengetahui pengelompokan indikator menjadi faktor-faktor yang paling berpengaruh kepada pengambilan keputusan berinvestasi.

Tabel 5.20 Ekstraksi Faktor Profesi PNS

	Component		
	1	2	3
P5		.825	.308
P7	.326	.837	
P12		.792	.492
P13	.777		.389
P17	.743	.438	
P19	.412		.785
P20	.757	.432	
P22	.777		
P34			.898

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

^a. Rotation converged in 11 iterations.

Pada tahap ekstraksi faktor, dipilih nilai yang lebih besar dari 0.5. Kemudian dilakukan tahapan *component transformation matrix* untuk mengetahui urutan letak variabel dalam kelompok faktor yang ditemukan. Analisis matrix korelasi digunakan untuk mengukur korelasi antar faktor yang terbentuk. Nilai korelasi > 0.5 menunjukkan faktor tersebut sudah tepat dan dapat diandalkan.

Tabel 5.21 *Component Transformation Matrix*

Component	1	2	3
1	.620	.662	.420
2	-.695	.215	.686
3	-.364	-.718	.594

Dari perhitungan analisis data matrix korelasi yang telah dilakukan, ditemukan 3 (tiga) faktor baru yang terbentuk dengan nilai korelasi pada garis diagonal > 0.5 , yaitu 0.620 pada faktor pertama, 0.662 pada faktor kedua, dan 0.686 pada faktor ketiga. Nilai keragaman data yang dihasilkan sebesar 79.38%. Kelompok faktor tersebut antara lain:

Tabel 5.22 Kelompok Faktor Profesi PNS

Kelompok	Loading Factor	Variabel	% of Variance
Faktor 1	0.777	Luas total per unit properti	47.50
	0.777	Sarana dan prasarana peribadahan	
	0.757	Sarana dan prasarana kesehatan	
	0.743	Sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar	
Faktor 2	0.837	Lebar koridor jalan	19.83
	0.825	Pemilihan lokasi	
	0.792	Harga beli per unit properti	
Faktor 3	0.898	Pengalaman investasi pribadi di masa lalu	12.05
	0.785	Sarana dan prasarana niaga	

5. Interpretasi Faktor

Penomoran kelompok menunjukkan urutan faktor yang paling penting bagi 21 orang responden yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) pada pengambilan keputusan berinvestasi properti residensial di Surabaya Timur.

Kelompok 1 merupakan kelompok yang paling memberi pengaruh, dibuktikan dengan jumlah keragaman data sebesar 47.50% dari total kelompok faktor yang dihasilkan. Sedangkan kelompok faktor kedua memiliki nilai keragaman data sebesar 19.83%, dan kelompok faktor ketiga memiliki nilai varian sebesar 12.05%. Langkah selanjutnya ialah interpretasi faktor, yaitu tahap penamaan terhadap faktor-faktor tersebut.

– **Faktor 1 : Luas Unit dan Ketersediaan Sarana Prasarana**

Faktor yang paling berpengaruh pada pengambilan keputusan investasi properti residensial bagi Pegawai Negeri Sipil (PNS) adalah luas unit dan ketersediaan sarana prasarana, terdiri dari 4 (empat) indikator, antara lain:

- a. Luas total per unit properti
- b. Sarana dan prasarana peribadahan
- c. Sarana dan prasarana kesehatan
- d. Sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar

Responden yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) cenderung lebih memperhatikan luasan per unit properti yang akan digunakan sebagai investasi. Hal ini berkaitan dengan luas total unit yang akan diterima dan kesesuaian dengan harga sebagai biaya investasi awal yang harus dibayarkan. Selain itu, ketersediaan sarana dan prasarana juga menjadi pertimbangan dalam pemilihan produk properti residensial sebagai investasi. Properti residensial yang berdampingan dengan fasilitas umum dinilai memiliki nilai lebih, terutama apabila dekat dengan fasilitas peribadahan, kesehatan, dan pendidikan tingkat dasar (SD, SMP, dan SMA). Penyediaan sarana dan prasarana di sekitar lokasi properti akan menjadi salah satu pertimbangan penting bagi calon penyewa dengan segmentasi tertentu. Keberadaan sarana dan prasarana di sekitar lokasi permukiman akan dapat membantu mempermudah perolehan kebutuhan barang dan jasa, sehingga responden sebagai investor individu sangat memperhatikan keberadaan faktor tersebut agar properti yang disewakan lebih diminati oleh penyewa sebagai konsumen kedua.

– **Faktor 2 : Lokasi dan Harga Unit Properti**

Faktor yang juga berpengaruh pada pengambilan keputusan investasi bagi responden berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) adalah faktor lokasi dan harga per unit propertinya. Faktor ini terdiri dari 3 (tiga) indikator, di antaranya:

- a. Lebar koridor jalan
- b. Pemilihan lokasi
- c. Harga beli per unit properti

Indikator yang juga menjadi pertimbangan adalah lebar koridor jalan yang ada di sekitar properti tersebut berada. Responden yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) ketika menjadi seorang investor individu cenderung memperhatikan koridor jalan dan lokasi properti tersebut berada. Hal ini memang memberi pengaruh terutama bagi aksesibilitas dan tingkat pencapaian yang dibutuhkan oleh calon penyewa. Properti yang berada di lokasi strategis dengan koridor jalan yang lebar, tentu akan lebih diminati oleh calon penyewa. Koridor jalan merupakan salah satu aspek penting yang dapat menaikkan nilai ekonomi dari suatu properti. Namun, responden sebagai investor individu juga tetap mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh pihak pengembang. Apabila harga sesuai dengan nilai yang didapat, maka properti residensial tersebut akan dipilih sebagai alat investasi.

– **Faktor 3 : Pengalaman Investasi dan Kelengkapan Prasarana**

Faktor terakhir yang menjadi pertimbangan responden berprofesi Pegawai Negeri Sipil (PNS) antara lain:

- a. Pengalaman investasi pribadi di masa lalu
- b. Sarana dan prasarana niaga

Sebagian besar orang yang akan mengeluarkan uang dalam jumlah besar pasti akan berpikir matang sebelum bertindak, terutama apabila terdapat pengalaman yang buruk di masa lalu. Sehingga indikator ini menjadi salah satu pertimbangan investor individu ketika akan mengambil keputusan. Pengalaman investasi di masa lalu bisa berupa pengalaman baik maupun pengalaman buruk, keduanya dapat dijadikan acuan bagi investasi yang mendatang agar menjadi

evaluasi dari investasi yang pernah dilakukan sebelumnya. Selain itu, ketersediaan sarana prasarana niaga (perkantoran) juga menjadi indikator yang cukup penting. Indikator ini merujuk kepada penyediaan kemudahan akses bagi calon penyewa, sekaligus menjadi kelengkapan prasarana yang menunjang kegiatan dalam perkotaan. Lokasi properti yang dekat dengan sarana prasarana niaga akan menghemat waktu tempuh dan biaya transportasi calon penyewa.

5.6.2 Karyawan BUMN dan BUMD

Terdapat 12 orang responden yang berprofesi sebagai karyawan BUMN dan BUMD pada penelitian ini. Kemudian dilakukan tahapan analisis faktor untuk mengetahui faktor-faktor yang paling dominan pada proses pengambilan keputusan investasi.

1. Uji Validitas

Tahap uji validitas dilakukan untuk mengetahui indikator yang valid untuk diuji selanjutnya. Indikator harus memiliki nilai signifikansi < 0.05 ($\alpha=5\%$). Pada uji validitas analisis faktor profesi karyawan BUMN dan BUMD ini harus dilakukan pengujian hingga 2 (dua) putaran. Ditemukan item yang valid sejumlah 9 (sembilan) indikator.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah pengujian kehandalan indikator. Item pertanyaan dinilai handal apabila memiliki nilai *alpha cronbach* > 0.6 . Ditemukan 9 indikator yang telah valid dari uji validitas untuk kemudian dilakukan uji reliabilitas.

Tabel 5.23 Uji Reliabilitas Profesi BUMN/BUMD

Variabel	Cronbach Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial untuk berinvestasi	0.854	0.6	Reliabel

3. Analisis Faktor

Tahapan selanjutnya ialah pengolahan data menggunakan analisis faktor. Dilakukan analisis beberapa putaran hingga nilai KMO-MSA, signifikansi

Barlett's Test dan *MSA anti-image correlation* valid dan memenuhi syarat untuk pengujian. Pada analisis faktor responden yang berprofesi sebagai karyawan BUMN dan BUMD, dilakukan analisis hingga 2 (dua) putaran dan ditemukan 7 (tujuh) indikator yang memiliki nilai *loading factor* > 0.5 . Dengan demikian, hasil analisis faktor yang dapat diambil kesimpulan adalah pada putaran kedua.

Tabel 5.24 Analisis Faktor Profesi BUMN/BUMD

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai Kaiser Meyer Olkin (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 2 : 0.686	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam Bartlett's Test < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 2 : 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai Measures of Sampling Adequacy (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 2, ditemukan 7 indikator yang memiliki nilai MSA lebih dari 0.50	Terdapat 7 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

Setelah melalui 2 (dua) kali putaran perhitungan analisis faktor, ditemukan 7 (tujuh) indikator yang telah valid dan memiliki nilai *loading factor* $MSA > 0.50$.

Tabel 5.25 Indikator Analisis Faktor Profesi BUMN/BUMD

Kode	<i>Loading Factor</i>	Indikator
P9	0.904	Pengelolaan properti
P14	0.775	Jumlah ruangan per unit properti
P16	0.650	Ketersediaan halaman pribadi
P17	0.828	Ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar
P20	0.752	Ketersediaan sarana dan prasarana kesehatan
P23	0.762	Ketersediaan sarana dan prasarana pusat perbelanjaan
P25	0.725	Ketersediaan transportasi angkutan kota

4. Ekstraksi Faktor

Ekstraksi faktor ialah pengelompokan indikator menjadi faktor-faktor yang paling berpengaruh kepada pengambilan keputusan investasi. Tahapan ini dilakukan untuk mengetahui pengelompokan indikator-indikator menjadi beberapa faktor yang muncul.

Tabel 5.26 Ekstraksi Faktor Profesi BUMN/BUMD

	Component	
	1	2
P9		.904
P14	.363	.775
P16		.650
P17	.828	
P20	.752	
P23	.762	
P25	.725	.457

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Pada tahap ekstraksi faktor, dipilih nilai > 0.5 . Kemudian dilakukan tahapan *component transformation matrix* untuk mengetahui urutan variabel dalam kelompok faktor yang baru. Analisis matrix korelasi digunakan untuk mengukur korelasi antar faktor yang terbentuk. Nilai korelasi > 0.5 menunjukkan faktor tersebut tepat dan dapat diandalkan.

Tabel 5.27 Component Transformation Matrix

Component	1	2
1	.751	.660
2	-.660	-.751

Dari perhitungan analisis data matrix korelasi yang telah dilakukan, ditemukan 2 (dua) faktor yang terbentuk dengan nilai korelasi > 0.5 , yaitu 0.751 pada faktor pertama dan 0.660 pada faktor kedua. Nilai keragaman data yang dihasilkan sebesar 68.136%. Kelompok faktor tersebut antara lain:

Tabel 5.28 Kelompok Faktor Profesi BUMN/BUMD

Kelompok	Loading Factor	Variabel	% of Variance
Faktor 1	0.828	Sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar	53.417
	0.762	Sarana dan prasarana pusat perbelanjaan	
	0.752	Sarana dan prasarana kesehatan	
	0.725	Ketersediaan transportasi angkutan kota	
Faktor 2	0.904	Pengelolaan properti	14.719
	0.775	Jumlah ruangan per unit properti	
	0.650	Ketersediaan halaman pribadi	

5. Interpretasi Faktor

Penomoran menunjukkan urutan faktor yang paling penting bagi 12 orang responden yang berprofesi sebagai karyawan BUMN dan BUMD pada pengambilan keputusan investasi. Kelompok 1 merupakan kelompok yang paling memberi pengaruh, dibuktikan dengan nilai keragaman data sebesar 53.417% dari total faktor yang dihasilkan. Sedangkan kelompok faktor kedua hanya memiliki nilai keragaman data sebesar 14.719%. Langkah selanjutnya ialah interpretasi faktor, yaitu tahap penamaan terhadap faktor-faktor tersebut.

– Faktor 1 : Ketersediaan Sarana Prasarana dan Transportasi Umum

Item yang paling berpengaruh bagi karyawan BUMN dan BUMD ketika akan memutuskan pembelian properti residensial sebagai investasi, antara lain:

- a. Sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar
- b. Sarana dan prasarana perdagangan (pusat perbelanjaan)
- c. Sarana dan prasarana kesehatan
- d. Ketersediaan transportasi angkutan kota

Dari kedua profesi yang telah diuji, ketersediaan sarana dan prasarana merupakan indikator yang paling dipertimbangkan oleh seorang investor individu. Hal ini memang cukup penting bagi calon penyewa yang akan memutuskan untuk menyewa sebuah properti residensial, sehingga keberadaannya cukup diperhitungkan. Nilai ekonomis suatu kawasan akan turut meningkat apabila penyediaan kebutuhan barang dan jasa tersedia lengkap. Fasilitas umum juga merupakan penunjang kegiatan dalam sebuah kawasan residensial, terutama apabila didukung oleh ketersediaan transportasi angkutan kota untuk mempermudah perpindahan dari satu lokasi ke lokasi lainnya. Trayek angkutan umum dinilai akan menarik minat calon penyewa yang berasal dari luar kota dan tidak memiliki kendaraan untuk menyewa di properti tersebut.

– Faktor 2 : Atribut dan Kelengkapan Properti

Faktor ini meliputi 3 (tiga) indikator yang juga memberi pengaruh dalam pengambilan keputusan responden berprofesi karyawan BUMN dan BUMD, antara lain:

- a. Pengelolaan properti
- b. Jumlah ruangan per unit properti
- c. Ketersediaan halaman pribadi

Responden sebagai seorang investor individu lebih memilih properti yang dikelola oleh manajemen properti dari developer. Sebagian besar responden yang berprofesi sebagai karyawan BUMN dan BUMD berpendapat bahwa pengelolaan properti yang ditangani oleh manajemen akan lebih terorganisir dan memiliki pengelolaan yang baik, terutama apabila properti tersebut digunakan sebagai alat investasi. Selain mempertimbangkan hal tersebut, sebagian responden menyetujui apabila jumlah ruangan per unit properti juga cukup memberi pengaruh, karena hal ini dapat menentukan berapa harga sewa yang akan dikenakan kepada calon penyewa, terkait dengan banyaknya ruang di dalam hunian tersebut. Terlebih apabila sebuah properti dilengkapi dengan halaman pribadi yang dapat difungsikan sebagai taman dan area parkir kendaraan, maka nilai sisa atau *terminal value* yang diperoleh bisa didapat dari luas lahan yang tersedia.

5.6.3 Anggota TNI dan Polri

Terdapat 8 orang responden yang berprofesi sebagai anggota TNI dan Polri pada survey dan wawancara yang telah dilakukan. Selanjutnya dicari faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan investasi pada produk properti residensial di Surabaya Timur.

1. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk mengetahui indikator yang valid untuk diuji pada tahap selanjutnya. Indikator harus memiliki nilai signifikansi < 0.05 ($\alpha=5\%$). Apabila terdapat nilai signifikansi > 0.05 , maka indikator tersebut direduksi dan dilakukan pengujian kembali hingga ditemukan angka yang valid. Pada uji validitas analisis faktor responden yang berprofesi anggota TNI dan Polri ini harus dilakukan pengujian hingga 2 (dua) kali putaran hingga mendapatkan indikator-indikator yang valid. Item yang dapat dikelola lebih lanjut pada tahap ini sebanyak 7 (tujuh) indikator.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ialah pengujian kehandalan indikator. Item pertanyaan dinilai handal apabila memiliki nilai *alpha cronbach* > 0.6 . Didapatkan 7 indikator yang telah valid dan kemudian dilakukan uji reliabilitas.

Tabel 5.29 Uji Reliabilitas Profesi TNI/Polri

Variabel	Cronbach Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial untuk berinvestasi	0.950	0.6	Reliabel

3. Analisis Faktor

Setelah dilakukan pengujian kehandalan item pertanyaan, langkah selanjutnya ialah analisis faktor. Tujuan analisis adalah untuk mendapatkan nilai KMO–MSA, signifikansi *Barlett's Test* dan MSA *anti-image correlation* memenuhi syarat agar dapat diolah pada tahap selanjutnya. Tetapi pada analisis faktor terhadap anggota TNI dan Polri, hanya perlu dilakukan analisis faktor 1 (satu) putaran dan ditemukan bahwa nilai KMO–MSA < 0.50 , sehingga analisis tidak dapat dilanjutkan ke tahap ekstraksi faktor.

Tabel 5.30 Analisis Faktor Profesi TNI/Polri

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai Kaiser Meyer Olkin (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 1 : 0.481	Nilai KMO Test tidak mencukupi sehingga tidak dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam Bartlett's Test < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 1 : 0.001	Variabel memiliki korelasi.
Nilai Measures of Sampling Adequacy (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 1, ditemukan 2 indikator yang memiliki nilai MSA lebih dari 0.50	Terdapat 2 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

5.6.4 Karyawan Swasta

Pada penelitian ini, profesi responden didominasi oleh karyawan swasta, yaitu sebanyak 56 orang responden atau sekitar 43.1%. Dilakukan pengujian

terhadap faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan investasi properti residensial di Surabaya Timur berdasarkan profesi responden.

1. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk mencari indikator yang valid dan diuji pada tahap selanjutnya. Indikator harus memiliki nilai signifikansi < 0.05 ($\alpha=5\%$). Nilai signifikansi > 0.05 harus direduksi dan dilakukan pengujian kembali hingga ditemukan angka yang valid. Pada uji validitas analisis faktor profesi karyawan swasta dilakukan pengujian hingga 2 (dua) kali putaran, ditemukan item yang dapat dikelola sebanyak 20 indikator.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ialah pengujian kehandalan indikator. Item pertanyaan dinilai handal apabila memiliki nilai *alpha cronbach* > 0.6 . Didapatkan 20 indikator yang telah valid dan kemudian dilakukan uji reliabilitas.

Tabel 5.31 Uji Reliabilitas Profesi Swasta

Variabel	Cronbach Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial untuk berinvestasi	0.802	0.6	Reliabel

3. Analisis Faktor

Tahapan selanjutnya ialah analisis faktor. Dilakukan analisis beberapa putaran hingga nilai KMO–MSA, signifikansi *Barlett's Test* dan MSA *anti-image correlation* memenuhi syarat. Pada analisis faktor responden yang berprofesi sebagai karyawan swasta, dilakukan analisis hingga 4 (empat) kali putaran dan ditemukan 20 indikator yang memiliki nilai *loading factor* > 0.5 . Sehingga hasil analisis faktor yang dapat diambil kesimpulan adalah hasil putaran keempat.

Tabel 5.32 Analisis Faktor Profesi Swasta

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai Kaiser Meyer Olkin (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 4 : 0.743	Nilai KMO Test mencukupi sehingga dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam Bartlett's Test < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 4 : 0.000	Variabel memiliki korelasi.

Nilai Measures of Sampling Adequacy (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 4, ditemukan 10 indikator yang memiliki nilai MSA lebih dari 0.50	Terdapat 10 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.
--	--	---

Setelah melalui 4 (empat) kali putaran perhitungan analisis faktor, ditemukan 20 indikator yang telah valid dan memiliki nilai *loading factor* MSA > 0.50. Selanjutnya dilakukan proses ekstraksi faktor.

Tabel 5.33 Indikator Analisis Faktor Profesi Swasta

Kode	<i>Loading Factor</i>	Indikator
P9	0.763	Pengelolaan properti
P17	0.857	Ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar
P18	0.681	Ketersediaan sarana dan prasarana pendidikan tingkat PT
P19	0.801	Ketersediaan sarana dan prasarana niaga
P20	0.585	Ketersediaan sarana dan prasarana kesehatan
P21	0.818	Ketersediaan sarana dan prasarana pusat perdagangan (pasar)
P22	0.706	Ketersediaan sarana dan prasarana peribadahan
P23	0.558	Ketersediaan sarana dan prasarana pusat perbelanjaan
P24	0.916	Ketersediaan transportasi bis kota
P25	0.901	Ketersediaan transportasi angkutan kota

4. Ekstraksi Faktor

Ekstraksi faktor ialah pengelompokan indikator menjadi faktor-faktor yang paling berpengaruh kepada pengambilan keputusan investasi.

Tabel 5.34 Ekstraksi Faktor Profesi Swasta

	Component		
	1	2	3
P9			.763
P17	.857		
P18	.681		.444
P19	.335		.801
P20	.585	.301	.471
P21	.818		
P22	.706		
P23	.381	.348	.558
P24		.916	
P25		.901	

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

^a Rotation converged in 4 iterations.

Pada tahap ekstraksi faktor, dipilih indikator yang bernilai > 0.5 . Kemudian dilakukan tahapan *component transformation matrix* untuk mengetahui urutan variabel dalam kelompok faktor yang baru. Analisis matrix korelasi digunakan untuk mengukur korelasi antar faktor yang terbentuk. Nilai korelasi > 0.5 menunjukkan faktor tersebut tepat dan dapat diandalkan.

Tabel 5.35 *Component Transformation Matrix*

Component	1	2	3
1	.769	.342	.539
2	-.332	.937	-.135
3	-.552	-.070	.831

Dari perhitungan analisis data matrix korelasi yang telah dilakukan, ditemukan 3 (tiga) faktor yang terbentuk dengan nilai korelasi > 0.5 , yaitu 0.769 pada faktor pertama, 0.937 pada faktor kedua, dan 0.831 pada faktor ketiga. Nilai keragaman data yang dihasilkan sebesar 70.843%. Kelompok faktor tersebut antara lain:

Tabel 5.36 Kelompok Faktor Profesi Swasta

Kelompok	Loading Factor	Variabel	% of Variance
Faktor 1	0.857	Sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar	41.405
	0.818	Sarana dan prasarana perdagangan (pasar)	
	0.706	Sarana dan prasarana peribadahan	
	0.681	Sarana dan prasarana pendidikan tingkat PT	
	0.585	Sarana dan prasarana kesehatan	
Faktor 2	0.916	Ketersediaan transportasi bis kota	17.989
	0.901	Ketersediaan transportasi angkutan kota	
Faktor 3	0.801	Sarana dan prasarana niaga	11.449
	0.763	Pengelolaan properti	
	0.558	Sarana dan prasarana pusat perbelanjaan	

5. Interpretasi Faktor

Penomoran menunjukkan urutan faktor yang paling berpengaruh bagi 56 orang responden yang berprofesi sebagai karyawan swasta pada pengambilan

keputusan investasi. Kelompok 1 merupakan kelompok yang paling memberi pengaruh, dibuktikan dengan nilai keragaman data sebesar 41.405% dari total keseluruhan faktor, kelompok faktor kedua memiliki nilai keragaman data sebesar 17.989%, dan kelompok faktor ketiga memiliki nilai variansi sebesar 11.449%. Langkah selanjutnya ialah interpretasi faktor, yaitu tahap penamaan terhadap faktor-faktor tersebut.

– **Faktor 1 : Ketersediaan Sarana Prasarana**

Item yang paling berpengaruh bagi karyawan swasta ketika akan memutuskan pembelian properti residensial sebagai investasi, antara lain:

- a. Sarana dan prasarana pendidikan tingkat dasar
- b. Sarana dan prasarana perdagangan (pusat perbelanjaan)
- c. Sarana dan prasarana peribadahan
- d. Sarana dan prasarana pendidikan tingkat Perguruan Tinggi
- e. Sarana dan prasarana kesehatan

Ketersediaan sarana dan prasarana merupakan indikator yang paling sering menjadi pertimbangan bagi seorang investor individu. Sarana dan prasarana berfungsi sebagai penunjang kegiatan sehari-hari penghuni dalam sebuah kawasan permukiman. Nilai suatu kawasan akan ikut meningkat apabila penyediaan kebutuhan barang dan jasa tersedia lengkap. Sehingga indikator ini paling sering muncul pada setiap profesi yang diujikan.

– **Faktor 2 : Ketersediaan Transportasi Umum**

Faktor ini terdiri dari 2 (dua) indikator yang juga memberi pengaruh dalam pengambilan keputusan responden berprofesi karyawan swasta, antara lain:

- a. Ketersediaan transportasi bis kota
- b. Ketersediaan transportasi angkutan kota

Ketersediaan trayek transportasi umum yang melintasi kawasan permukiman tentu akan meningkatkan tingkat pencapaian dan membantu kemudahan perpindahan penghuninya. Transportasi umum dapat membuat suatu kawasan memiliki tingkat keterjangkauan sehingga terjadi aktivitas dan kegiatan

di kawasan tersebut. Dengan keberadaan pusat kegiatan, nilai suatu kawasan akan meningkat dan banyak diminati oleh calon penyewa yang berdomisili di kota lain tanpa membawa kendaraan sebagai sarana transportasi. Oleh sebab itu, meskipun tidak semua penghuni memanfaatkan fasilitas transportasi umum, keberadaannya tetap menjadi pertimbangan bagi investor individu terkait dengan pemenuhan kebutuhan calon penyewa properti residensial.

– **Faktor 3 : Kelengkapan Investasi**

Faktor ketiga terdiri atas 3 (tiga) indikator yang berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan responden dengan profesi karyawan swasta, di antaranya:

- a. Sarana dan prasarana niaga
- b. Pengelolaan properti
- c. Sarana dan prasarana pusat perbelanjaan

Keberadaan gedung perkantoran bagi responden yang berprofesi sebagai karyawan swasta cukup berpengaruh dalam pemilihan hunian sebagai investasi. Hal ini disebabkan karena kesadaran akan kebutuhan pencapaian yang cepat dan mudah ke tempat kerja yang dituju setiap hari. Kemudian pengelolaan properti dari manajemen juga berpengaruh, sebagian besar responden beranggapan bahwa properti yang dikelola dengan baik akan dapat meningkatkan nilai dari properti tersebut. Terutama apabila properti itu digunakan sebagai alat investasi, baik disewakan maupun dijual kembali. Sedangkan pada penyediaan sarana prasarana pusat perbelanjaan, beberapa responden lebih tertarik dengan properti residensial yang dekat dengan sarana perbelanjaan.

5.6.5 Dokter

Jumlah responden yang berprofesi sebagai dokter hanya berjumlah 4 orang, sehingga tidak dapat mewakili seluruh populasi dokter dalam proses pengambilan keputusan berinvestasi properti residensial di Surabaya Timur. Terbukti pada uji validitas, ditemukan hanya terdapat 1 (satu) indikator yang valid, sehingga analisis faktor pada profesi dokter tidak dapat dilanjutkan pada penelitian ini.

5.6.6 Wiraswasta

Ditemukan sebanyak 29 orang responden berprofesi sebagai wiraswasta pada penelitian ini. Selanjutnya dilakukan pengujian menggunakan analisis faktor untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi responden dalam pengambilan keputusan investasi properti residensial di Surabaya Timur.

1. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk mengetahui indikator yang valid untuk diuji pada tahap uji reliabilitas. Indikator harus memiliki nilai signifikansi < 0.05 ($\alpha=5\%$). Apabila terdapat nilai signifikansi > 0.05 , maka indikator tersebut harus direduksi dan dilakukan pengujian kembali hingga ditemukan angka yang valid. Pada uji validitas analisis faktor profesi wiraswasta ini harus dilakukan pengujian hingga 2 (dua) kali putaran hingga mendapatkan indikator yang valid. Item yang dapat diuji pada tahap ini sebanyak 23 indikator.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ialah pengujian kehandalan indikator. Item pertanyaan dinilai handal apabila memiliki nilai *alpha cronbach* > 0.6 . Didapatkan 23 indikator yang telah valid dan kemudian dilakukan uji reliabilitas.

Tabel 5.37 Uji Reliabilitas Profesi Wiraswasta

Variabel	Cronbach Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
Faktor yang mempengaruhi masyarakat dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial untuk berinvestasi	0.870	0.6	Reliabel

3. Analisis Faktor

Setelah dilakukan pengujian kehandalan item pertanyaan, langkah selanjutnya ialah analisis faktor. Tujuan analisis adalah untuk mendapatkan nilai KMO–MSA, signifikansi *Barlett's Test* dan MSA *anti-image correlation* memenuhi syarat agar dapat diolah pada tahap selanjutnya. Tetapi pada analisis faktor terhadap responden yang berprofesi sebagai wiraswasta, hanya perlu dilakukan analisis faktor 1 (satu) putaran dan ditemukan bahwa nilai KMO–MSA

< 0.50 sehingga analisis tidak dapat dilanjutkan ke tahap ekstraksi faktor dan pengujian faktor harus dihentikan.

Tabel 5.38 Analisis Faktor Profesi Wiraswasta

Analisis Faktor	Hasil Analisis	Kesimpulan
Nilai Kaiser Meyer Olkin (KMO) > 0.50	Nilai KMO pengujian tahap 1 : 0.379	Nilai KMO Test tidak mencukupi sehingga tidak dapat difaktorkan.
Nilai signifikansi dalam Bartlett's Test < 0.05	Nilai signifikansi pengujian tahap 1 : 0.000	Variabel memiliki korelasi.
Nilai Measures of Sampling Adequacy (MSA) > 0.50	Pada pengujian tahap 1, ditemukan 3 indikator yang memiliki nilai MSA lebih dari 0.50	Terdapat 3 indikator yang memenuhi jika metode analisis faktor tepat digunakan dalam analisis data matriks korelasi.

5.7 Cross Tabulation Analysis

Cross tabulation analysis atau tabulasi silang merupakan metode analisis menggunakan tabel untuk mengidentifikasi hubungan antar variabel yang berbeda dalam sebuah matriks. Digunakan tabel berupa baris dan kolom berisi variabel yang akan ditabulasikan. Fungsi *cross tabulation analysis* adalah untuk menganalisis hubungan antar variabel, mengatur data statistik, dan sebagai kontrol terhadap variabel tertentu sehingga dapat dianalisis ada atau tidaknya hubungan.

Pada penelitian ini, digunakan uji *Chi-Square* untuk mengetahui hubungan antar variabel yang dibagi menjadi baris dan kolom. Dilakukan pengujian terhadap 5 (lima) faktor pengambilan keputusan yang muncul dalam perhitungan analisis faktor. Dari kelima faktor tersebut, hanya terdapat 1 (satu) faktor yang memiliki hubungan dengan pemilihan properti residensial sebagai investasi, sedangkan 4 (empat) faktor lainnya tidak menunjukkan hubungan yang signifikan dengan pemilihan propertinya. Hal ini disebabkan karena faktor yang diperoleh sangat universal sehingga dapat digunakan pada apartemen maupun perumahan dalam menentukan preferensi hunian dan proses pengambilan keputusan. Adapun perhitungan secara rinci mengenai analisis tabulasi silang adalah sebagai berikut:

5.7.1 Faktor Ketersediaan Sarana dan Prasarana

Faktor ini berkaitan dengan penyediaan fasilitas umum sebagai pemenuhan kebutuhan masyarakat dalam sebuah kawasan. Terdapat 5 (lima) indikator

pembentuk faktor tersebut, yaitu sarana dan prasarana pendidikan dasar (SD, SMP, dan SMA), sarana dan prasarana pendidikan tingkat Perguruan Tinggi, sarana dan prasarana kesehatan, sarana dan prasarana perdagangan, serta sarana dan prasarana peribadahan. Digunakan *cross tabulation analysis* untuk mengetahui hubungan antara ketersediaan sarana dan prasarana dengan pemilihan properti residensial tertentu sebagai investasi.

Tabel 5.39 *Cross Tabulation Analysis* Ketersediaan Sarana dan Prasarana

Count

		Sarana Prasarana						Total
		1	2	3	4	5	6	
Properti	Apartemen	1 .8%	3 2.3%	14 10.8%	19 14.6%	23 17.7%	12 9.2%	72 55.4%
	Perumahan	1 .8%	1 .8%	9 6.9%	16 12.3%	19 14.6%	12 9.2%	58 44.6%
Total		2 1.5%	4 3.1%	23 17.7%	35 26.9%	42 32.3%	24 18.5%	130 100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1.232 ^a	5	.942
Likelihood Ratio	1.271	5	.938
Linear-by-Linear Association	.664	1	.415
N of Valid Cases	130		

^a 4 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .89.

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, ditemukan nilai *Chi-Square* sebesar 0.942 atau lebih besar dari 0.05. Sehingga **tidak terdapat hubungan** antara pemilihan properti tertentu dengan ketersediaan sarana dan prasarana. Dengan kata lain, faktor ini menjadi pertimbangan responden baik yang akan membeli unit apartemen maupun perumahan berskala menengah ke bawah sebagai alat investasi di Surabaya Timur. Terbukti dari hasil kuesioner pada kolom 5 menunjukkan 23 dari 130 responden (17.7%) berpendapat setuju memilih apartemen yang dekat dengan fasilitas umum, kemudian 19 responden (14.6%) lainnya juga setuju berinvestasi pada perumahan yang berada di sekitar area penyediaan sarana dan prasarana. Sehingga dapat disimpulkan, sebesar 32.3%

responden mempertimbangkan ketersediaan sarana dan prasarana di sekitar properti residensial yang akan dipilih sebagai investasi.

Sarana dan prasarana memang menjadi salah satu kebutuhan mendasar bagi calon penyewa sebuah properti residensial, karena ketersediaan fasilitas ini akan mempermudah pemenuhan kebutuhan dan sebagai penunjang kegiatan sehari-hari. Kedekatan lokasi properti dengan sarana dan prasarana juga dapat menjadi nilai tambah bagi sebuah properti. Lingkungan yang mendukung aktivitas penghuninya akan dipilih menjadi alternatif hunian yang paling ideal, sehingga banyak penyewa yang tertarik untuk menyewa properti tersebut. Oleh sebab itu, faktor ini menjadi pertimbangan utama para investor individu ketika akan memilih suatu properti residensial sebagai investasi di suatu kawasan.

5.7.2 Faktor Atribut Arsitektural

Faktor kedua adalah atribut arsitektural, terdiri atas 4 (empat) indikator, antara lain harga beli, luas total, jumlah ruangan per unit properti, serta desain bangunan dan interior. Dilakukan analisis menggunakan tabulasi silang untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara atribut arsitektural dengan pemilihan properti residensial tertentu, yaitu apartemen dan perumahan.

Tabel 5.40 *Cross Tabulation Analysis* Atribut Arsitektural

Count		Atribut Arsitektural						Total
		1	2	3	4	5	6	
Properti	Apartemen	0 .0%	0 .0%	9 6.9%	30 23.1%	23 17.7%	10 7.7%	72 55.4%
	Perumahan	0 .0%	0 .0%	12 9.2%	19 14.6%	19 14.6%	8 6.2%	58 44.6%
Total		0 .0%	0 .0%	21 16.1%	49 37.7%	42 32.3%	18 13.9%	130 100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2.017 ^a	5	.569
Likelihood Ratio	2.014	5	.569
Linear-by-Linear Association	.216	1	.642
N of Valid Cases	130		

^a 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8.03.

Ditemukan nilai *Chi-Square* sebesar 0.569 atau lebih besar dari 0.05, maka **tidak terdapat hubungan** yang spesifik antara pemilihan satu jenis properti residensial dengan atribut arsitektural. Artinya faktor ini juga menjadi salah satu pertimbangan responden ketika akan berinvestasi baik pada apartemen maupun perumahan. Kolom 4 merupakan hasil perhitungan jumlah kuesioner yang menyatakan agak setuju jika atribut arsitektural turut berpengaruh, dengan rincian 30 dari 130 responden (23.1%) memilih apartemen dengan atribut arsitektural tertentu, serta 19 responden (14.6%) lainnya memilih perumahan. Dapat ditarik kesimpulan, sebesar 37.7% responden menyatakan kecenderungan setuju memilih properti residensial sebagai investasi dengan mempertimbangkan ketersediaan atribut arsitektural yang memadai sesuai dengan preferensi investor individu.

Salah satu alasan tidak terdapat pengaruh yang terlalu signifikan antara pemilihan properti residensial sebagai investasi dengan atribut arsitekturalnya adalah karena unit apartemen atau perumahan tersebut akan disewakan kembali, sehingga para investor individu tidak terlalu mempertimbangkan atribut yang spesifik mengenai detail dari bangunan. Tetapi atribut arsitektural yang baik pada sebuah properti akan dapat menjadi pendukung kemajuan investasi, serta menjadi unsur penambah estetika dari properti itu sendiri.

5.7.3 Faktor Aksesibilitas dan Transportasi Umum

Faktor selanjutnya adalah aksesibilitas dan transportasi umum, terdiri dari 2 (dua) indikator, yaitu transportasi umum bis kota serta angkutan kota. *Cross tabulation analysis* digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara indikator-indikator tersebut dengan pemilihan properti residensial tertentu.

Tabel 5.41 *Cross Tabulation Analysis* Aksesibilitas dan Transportasi Umum

Count		Aksesibilitas dan Transportasi Umum						Total
		1	2	3	4	5	6	
Properti	Apartemen	1 .8%	10 7.7%	11 8.5%	20 15.4%	25 19.2%	5 3.8%	72 55.4%
	Perumahan	0 .0%	2 1.5%	18 13.8%	14 10.8%	15 11.5%	9 6.9%	58 44.6%
Total		1 .8%	12 9.2%	29 22.3%	34 26.2%	40 30.8%	14 10.7%	130 100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11.349 ^a	5	.045
Likelihood Ratio	12.154	5	.033
Linear-by-Linear Association	.708	1	.400
N of Valid Cases	130		

^a 2 cells (16.7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .45.

Pada faktor aksesibilitas dan transportasi umum, dihasilkan nilai *Chi-Square* sebesar 0.045 atau lebih kecil dari 0.05. Dapat disimpulkan bahwa **terdapat hubungan** antara jaringan jalan sebagai aksesibilitas yang baik serta ketersediaan transportasi umum dengan pemilihan properti tertentu di Surabaya Timur. Sebesar 25 dari 130 orang responden (19.2%) menyatakan setuju memilih apartemen sebagai investasi dengan pertimbangan adanya trayek transportasi umum yang melintas di jalan sekitar properti tersebut berada sebagai penunjang kegiatan. Sedangkan pada sektor perumahan, 29 orang responden sebagai investor individu merasa kurang setuju apabila jalan di dalam perumahan dilalui oleh transportasi umum. Hal ini disebabkan karena keberadaan trayek transportasi umum dapat menyebabkan kebisingan dan mengurangi tingkat kenyamanan dalam sebuah kompleks perumahan. Namun para responden berpendapat tetap membutuhkan transportasi umum yang melintas di jalan utama sekitar kompleks perumahan sehingga tetap memiliki tingkat keterjangkauan yang baik.

Berbeda dengan responden yang memilih unit apartemen sebagai investasi, sebagian besar calon penyewa membutuhkan trayek transportasi umum karena tingkat mobilitas yang tinggi sehingga butuh sarana penunjang perpindahan lokasi yang memadai bagi penghuni yang tidak memiliki kendaraan pribadi. Selain itu, jumlah lahan parkir pada apartemen umumnya terbatas serta dikenai tarif sewa slot parkir yang relatif mahal tiap bulannya. Selain transportasi umum berupa bis kota dan angkutan kota, keberadaan ojek dan taksi juga dipertimbangkan oleh responden sebagai investor individu untuk memenuhi kebutuhan calon penyewa sebagai konsumen kedua. Saat ini sedang marak bisnis transportasi online yang aplikasinya dapat diunduh secara gratis oleh para pengguna smartphone. Ojek dan

taksi online ini dapat mempermudah mendapatkan sarana transportasi tanpa harus menunggu di halte.

Perlu adanya persamaan persepsi terhadap jenis transportasi umum yang dibutuhkan responden untuk melintas di sekitar properti residensial yang dipilih sebagai investasi, sehingga akan ditemukan sarana transportasi umum apa saja yang paling sering digunakan dan dapat dijangkau dengan mudah oleh masyarakat sebagai alat perpindahan selain kendaraan pribadi.

5.7.4 Faktor Pengalaman Investasi

Faktor berikutnya adalah pengalaman investasi, baik pengalaman investasi pribadi maupun kerabat dekat. Dilakukan analisis menggunakan tabulasi silang untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara pengalaman investasi yang pernah dilakukan dengan pemilihan properti residensial apartemen maupun perumahan sebagai sebuah investasi.

Tabel 5.42 *Cross Tabulation Analysis* Pengalaman Investasi

Count		Pengalaman Investasi						Total
		1	2	3	4	5	6	
Properti	Apartemen	1 .8%	1 .8%	16 12.3%	10 7.7%	26 20.0%	18 13.8%	72 55.4%
	Perumahan	0 .0%	0 .0%	15 11.5%	7 5.4%	28 21.5%	8 6.2%	58 44.6%
Total		1 .8%	1 .8%	31 23.8%	17 13.1%	54 41.5%	26 20.0%	130 100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5.033 ^a	5	.412
Likelihood Ratio	5.848	5	.321
Linear-by-Linear Association	.122	1	.727
N of Valid Cases	130		

^a 4 cells (33.3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .45.

Didapatkan nilai *Chi-Square* sebesar 0.412 atau lebih besar dari 0.05 pada faktor pengalaman investasi. Sehingga **tidak terdapat hubungan** antara pengalaman investasi yang dimiliki dengan pemilihan properti tertentu pada

investasi selanjutnya. Dengan kata lain, faktor ini menjadi salah satu pertimbangan responden ketika memilih sebuah properti dalam proses pengambilan keputusan berinvestasi. Terbukti pada kolom 5 yang menunjukkan sebanyak 26 dari 130 orang responden (20.0%) yang berinvestasi pada apartemen dan 28 orang responden (21.5%) yang memilih perumahan, melakukan pertimbangan-pertimbangan terhadap pengambilan keputusan investasi yang akan dilakukan selanjutnya berdasarkan pengalaman investasi sebelumnya.

Faktor pengalaman investasi tidak merujuk kepada satu properti tertentu, melainkan dapat dilakukan secara umum kepada produk properti apartemen maupun perumahan. Sebagian besar investor individu melakukan evaluasi terhadap investasi yang pernah dilakukan di masa lalu, baik investasi pada sektor properti maupun pada sektor lainnya. Pengalaman investasi di masa lalu tidak hanya terbatas pada pengalaman buruk saja, tetapi juga pada pengalaman yang baik. Hal ini dapat menjadi tolak ukur keberhasilan para investor jika melakukan investasi yang lain di kemudian hari.

5.7.5 Faktor Kelengkapan Investasi

Faktor yang terakhir adalah kelengkapan investasi, terdiri atas 2 (dua) indikator, antara lain pengelolaan properti dan ketersediaan sarana prasarana niaga atau perkantoran. Dilakukan *cross tabulation analysis* pada faktor tersebut untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara kelengkapan investasi dengan pemilihan properti residensial tertentu.

Tabel 5.43 *Cross Tabulation Analysis* Kelengkapan Investasi

Count

		Kelengkapan Investasi					
		1	2	3	4	5	6
Properti	Apartemen	0 .0%	3 2.3%	8 6.2%	11 8.5%	35 26.9%	15 11.5%
	Perumahan	0 .0%	1 .8%	6 4.6%	8 6.2%	25 19.2%	18 13.8%
Total		0 .0%	4 3.1%	14 10.8%	19 14.6%	60 46.1%	33 25.4%
							100%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2.217 ^a	5	.696
Likelihood Ratio	2.246	5	.691
Linear-by-Linear Association	1.260	1	.262
N of Valid Cases	130		

^a 2 cells (20.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.78.

Berdasarkan perhitungan tabulasi silang yang telah dilakukan, ditemukan nilai *Chi-Square* sebesar 0.696 atau lebih besar dari 0.05. Sehingga **tidak terdapat hubungan** antara faktor kelengkapan investasi dengan pemilihan properti tertentu. Faktor ini dapat menjadi pertimbangan responden baik yang akan berinvestasi pada apartemen maupun perumahan dalam proses pengambilan keputusan. Terbukti sebagian besar responden sebagai investor individu dominan menyatakan setuju (46.1%) memilih properti residensial berdasarkan kelengkapan investasinya. Dengan rincian 35 orang responden (26.9%) memilih apartemen yang memiliki pengelolaan properti yang baik dan dekat dengan sarana prasarana niaga, begitu juga dengan 25 orang responden (19.2%) lainnya yang memilih berinvestasi pada sektor perumahan. Jadi, faktor ini tidak hanya berpengaruh atau merujuk kepada salah satu jenis properti residensial saja, melainkan kepada keduanya.

5.8 Diskusi dan Pembahasan

Faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan memilih properti residensial sebagai investasi adalah ketersediaan sarana dan prasarana, seperti sekolah, kampus, rumah sakit, pusat perbelanjaan, dan rumah ibadah. Dalam Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan di Perkotaan yang dikeluarkan oleh Badan Standardisasi Nasional dan sudah bertaraf SNI, sarana dan prasarana memang merupakan unsur yang paling penting dan dibutuhkan ketika akan membangun sebuah lingkungan pemukiman. Menurut Turner (1976), ketersediaan sarana dan prasarana merupakan hal yang penting bagi kegiatan kemanusiaan dan penunjang kegiatan sehari-hari. Sarana dan prasarana

merupakan hal yang paling mendasar dan menjadi pertimbangan utama bagi calon konsumen ketika akan membeli properti residensial. Ketersediaan sarana dan prasarana serta fasilitas umum di suatu kawasan akan menarik konsumen untuk memilih produk properti di kawasan tersebut, baik sebagai tempat tinggal maupun sebagai investasi. Hal ini akan dapat meningkatkan harga dan nilai propertinya.

Faktor kedua yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen dalam memilih properti residensial sebagai investasi adalah atribut arsitekturalnya, seperti luas total unit properti, jumlah ruangan yang ada di dalamnya, serta desain bangunan dan interiornya. Harga akuisisi lahan juga berpengaruh pada pengambilan keputusan investasi, hal ini disebabkan karena semakin tinggi biaya investasi awal yang dikeluarkan oleh pengembang, maka akan semakin tinggi pula harga jual propertinya. Hal ini akan berdampak pada harga sewa yang kemudian ditetapkan oleh investor individu kepada calon penyewa sebagai konsumen kedua. Tentunya investor individu akan membutuhkan waktu relatif lebih lama juga untuk memperoleh pengembalian modal (*break event point*).

Menurut Jung (2013), harga lahan berpengaruh kepada pemilihan lokasi properti. Lahan yang berada di pusat kota memiliki harga per meter tanah yang lebih mahal dibandingkan dengan lahan yang tidak berada di pusat kota. Harga lahan sebagai investasi awal akan berpengaruh pada jenis dan kelas properti yang akan dibangun. Sela (2010) menyatakan harga lahan sangat memberi pengaruh pada harga properti yang akan ditawarkan. Semakin tinggi biaya yang dikeluarkan oleh pengembang untuk akuisisi lahan, maka akan semakin tinggi pula harga yang harus dibayar oleh konsumen.

Selain pengaruh harga, konsumen juga memiliki preferensi khusus terhadap aspek arsitektural dari bangunan yang akan dibeli. Konsumen akan melihat berapa luasan bangunan yang akan didapat dibandingkan dengan harga yang harus dibayar, apakah akan sebanding atau tidak. Menurut Teori Estetika yang dikemukakan oleh Herbert (1951), desain sebuah bangunan merupakan hal yang sifatnya relatif. Pandangan seseorang dengan orang lain mengenai sebuah desain bangunan tentu akan berbeda-beda. Teori ini disebut dengan Teori Estetika Subjektif, yaitu penilaian akan bergantung pada reaksi kelima panca indera yang dimiliki oleh masing-masing individu ketika mengamati sebuah objek. Sehingga

preferensi responden terhadap desain properti residensial akan lebih susah diukur karena memiliki karakteristik yang beragam.

Atribut arsitektural lainnya yang juga berpengaruh dalam pengambilan keputusan investasi adalah luas lahan dan bangunan total per unit properti beserta jumlah ruangan di dalamnya. Sebagian besar responden tidak mempermasalahkan luasan unit hunian yang kecil asalkan berada di pusat kota, dibandingkan dengan luasan unit yang besar tetapi berada di koridor jalan yang sempit. Menurut Firdaus dalam Dengah (2014), semakin strategis lokasi hunian, maka akan semakin tinggi pula permintaan (*demand*) atas properti tersebut. Hal ini menyebabkan banyak investor individu lebih memilih hunian yang berada di pusat kota sebagai investasi, karena banyak calon penyewa sebagai konsumen kedua yang membutuhkan hunian yang dekat dengan tempat kuliah atau tempat kerja.

Faktor ketiga ialah aksesibilitas dan transportasi umum. Pada negara maju, kebutuhan akan transportasi umum sangat tinggi dan dibutuhkan. Namun hal ini justru berbeda dengan kondisi faktual di Indonesia. Kebanyakan penghuni apartemen khususnya, lebih memilih menggunakan kendaraan pribadi untuk mencapai tempat tujuan. Sehingga apabila dikaitkan keberadaan transportasi umum dengan apartemen kelas menengah ke atas, tidak terlalu ada pengaruh yang kuat di antara keduanya. Di samping itu, kondisi angkutan umum di Indonesia belum terlalu memadai dari segi kelayakan fisik, maupun efisiensi waktu tempuh. Meskipun data dari survey menyebutkan ketersediaan trayek angkutan umum tetap diperhitungkan sebagai nilai tambah dari sebuah properti.

Pada survey yang telah dilakukan sebelumnya, sebagian besar responden tetap mempertimbangkan kebutuhan atas alat perpindahan umum bagi calon penyewa propertinya. Hal ini disebabkan karena adanya pemikiran bahwa apabila suatu kawasan dilalui oleh angkutan umum dan bis kota, berarti kawasan tersebut berada di jalan utama dengan beragam aktivitas di dalamnya. Selain itu, keberadaan angkutan umum secara tidak langsung akan memicu adanya pertumbuhan sebuah kawasan karena tingginya aktivitas pergerakan yang terjadi, kualitas infrastruktur yang baik akan dapat meningkatkan nilai lahan dan properti itu sendiri (Simarmata, 1997). Dalam peraturan yang telah ditetapkan oleh pemerintah, terdapat hal-hal minimum yang harus dipenuhi sebagai pendukung

dan penunjang kegiatan perkotaan. Apabila standar itu telah dipenuhi, maka kawasan tersebut akan dapat berkembang dan meningkatkan nilai properti yang ada di dalamnya.

Selain transportasi umum jenis bis dan angkutan kota, saat ini perkembangan bisnis transportasi online juga sedang berkembang pesat. Banyak masyarakat yang lebih memilih transportasi ini sebagai alat bantu perpindahan. Beberapa transportasi umum yang dipromosikan secara online antara lain Go-Jek, Blu-Jek, Uber Taxi, dan lain sebagainya. Aplikasi fasilitas ini dapat diunduh pada smartphone sehingga dapat mempermudah untuk mencari sarana transportasi dibandingkan dengan harus menunggu di halte. Dapat disimpulkan bahwa transportasi umum yang dibutuhkan tidak hanya terbatas pada angkutan berskala besar, tetapi juga angkutan berskala kecil seperti ojek dan taksi.

Faktor lain yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan investasi adalah pengalaman investasi yang telah dilakukan sebelumnya. Kebanyakan responden waspada ketika akan melakukan investasi karena memiliki pengalaman buruk di masa lampau. Hal ini sesuai dengan *prospect theory* yang diungkapkan oleh Kahneman dan Tversky (1979) yang menyatakan bahwa *regret aversion* berperan penting dalam pengambilan keputusan. Seringkali seseorang memilih untuk ikut berinvestasi karena melihat orang di sekitarnya melakukan investasi dan berhasil, tanpa ada persiapan yang matang sebelumnya. Hal ini tentu berpengaruh kepada keberhasilan investasi dan akan membuat seseorang takut untuk gagal dalam investasi selanjutnya. Kemudian *mental accounting* atau kontrol pada diri sendiri serta kepekaan terhadap kondisi faktual yang terjadi di lapangan akan membuat investor individu lebih waspada pada pengambilan keputusan investasi mendatang.

Selain *mental accounting* dan *regret aversion*, Kahneman dan Tversky (1979) menyebutkan aspek *loss aversion* juga berperan dalam proses pengambilan keputusan. Aspek ini merupakan keadaan ketidaksesuaian ekspektasi dan realita, sehingga seringkali konsumen sebagai investor individu sulit memperkirakan ketepatan keputusan yang diambil. Kinnerson dan Beliy (2005) dalam studi mengenai pengambilan keputusan investasi (*investment decision making*) mengungkapkan bahwa peneliti juga perlu memperhatikan dampak penyesalan

atau yang disebut dengan *detrimental effect* pada perilaku pemilihan investasi, yaitu suatu keputusan yang disebabkan pengalaman negatif masa lalu oleh pengambil keputusan.

Faktor terakhir yang juga berpengaruh pada pengambilan keputusan adalah kelengkapan investasi, didasarkan atas pengelolaan properti dan keberadaan gedung perkantoran sebagai sarana dan prasarana niaga di sekitar lokasi properti residensial. Pada poin ini, responden melihat bagaimana prospek properti yang dijadikan alat investasi secara jangka panjang ke depan. Pengelolaan manajemen yang baik akan dapat meningkatkan *image* dan nilai dari properti itu sendiri, sehingga investasi akan lebih aman dan terjamin. Selain itu, faktor mudahnya akses ke gedung perkantoran juga dijadikan pertimbangan oleh responden yang ingin menyewakan propertinya kembali. Hal ini terkait dengan lokasi properti yang berada di pusat kota, maupun didukung oleh jaringan jalan yang memadai serta tersedianya transportasi umum untuk sarana perpindahan penghuni.

Preferensi terhadap sebuah objek serta pola perilaku keuangan masyarakat juga terlibat dalam proses pengambilan keputusan investasi. Beberapa pakar psikologi mengungkapkan bahwa ada perbedaan antara *standard finance* serta *behavioral finance*. *Standard finance* adalah kondisi di mana seseorang melakukan tindakan berdasarkan aturan yang berlaku dan sudah seharusnya diterapkan. Namun pada kenyataannya seringkali masyarakat kurang bisa mengaplikasikan hal tersebut, hal ini diakibatkan adanya penilaian yang berbeda-beda dari setiap individu ketika menyikapi sebuah permasalahan yang terjadi. Berbeda dengan *behavioral finance*, yaitu faktor psikologis dalam ekonomi dan keuangan yang dianggap sebagai dinilai sebagai sesuatu yang wajar namun belum tentu rasional. *Behavioral finance* adalah studi yang mempelajari fenomena psikologi yang dapat mempengaruhi tingkah laku keuangan seseorang dalam pengambilan keputusan (Shefrin, 2000, dalam Sumtoro dan Anastasia, 2015).

Berdasarkan diskusi dan pembahasan faktor-faktor yang telah dilakukan untuk menemukan faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam pengambilan keputusan konsumen memilih properti residensial sebagai investasi, dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat banyak hal yang turut menjadi pertimbangan investor individu dalam memilih produk properti residensial sebagai alat investasi, yaitu

adanya peluang investasi, ketersediaan sarana dan prasarana, pemilihan pengembangan lokasi properti residensial, kemudahan aksesibilitas, preferensi konsumen, pola perilaku keuangan, serta toleransi terhadap resiko.

BAB 6

PREFERENSI KONSUMEN

6.1 Profil Responden

Untuk menemukan preferensi konsumen terhadap properti residensial sebagai investasi, responden harus telah memiliki hunian pribadi baik di dalam maupun di luar Kota Surabaya. Dibatasi hanya pada responden yang akan berinvestasi dan memiliki potensi (*ability*) serta keinginan (*willingness*) untuk berinvestasi pada produk properti residensial di Surabaya Timur. Wawancara dilakukan pada pameran properti yang diadakan oleh Citra Pamerindo Abadi (CPA) dan DPD Real Estate Indonesia (REI) Jawa Timur pada tanggal 6–8 November 2015 di JX International Expo Surabaya.

Berikut akan dijelaskan profil responden yang akan berinvestasi properti di Surabaya Timur berdasarkan jenis kelamin, domisili dan profesi secara deskriptif.

Tabel 6.1 Profil Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Presentase (%)
Laki-laki	19	63.33
Perempuan	11	36.67
Total	30	100

Tabel 6.1 menggambarkan bahwa wawancara dilakukan kepada 30 orang responden yang akan berinvestasi properti di Surabaya Timur, terdapat 19 orang responden (63.33%) berjenis kelamin laki-laki dan 11 orang responden (36.67%) lainnya berjenis kelamin perempuan.

Tabel 6.2 Profil Responden berdasarkan Domisili

Domisili	Jumlah	Presentase (%)
Kota Surabaya	13	43.33
Luar Kota Surabaya	17	56.67
Total	30	100

Responden yang berdomisili di Kota Surabaya berjumlah 13 orang (43.33%), sedangkan responden yang berasal dari luar Kota Surabaya seperti Kabupaten Sidoarjo, Gresik, Malang dan Pulau Madura, sebanyak 17 orang responden (56.67%).

Tabel 6.3 Profil Responden berdasarkan Profesi

Profesi	Jumlah	Presentase (%)
Pegawai Negeri Sipil (PNS)	11	36.67
Karyawan BUMN/BUMD	1	3.33
TNI/Polri	2	6.67
Swasta	13	43.33
Wiraswasta	3	10.00
Total	30	100

Dari 30 responden yang telah diwawancara, sebanyak 11 orang responden (36.67%) merupakan Pegawai Negeri Sipil (PNS), 1 orang responden (3.33%) merupakan karyawan BUMN/BUMD, dan 2 orang responden (6.67%) adalah anggota TNI/Polri. Kemudian sejumlah 13 orang responden (43.33%) bekerja di perusahaan swasta, dan 3 orang responden (10%) berwiraswasta.

6.2 Metode *Sorting* dan *Mapping*

Pembagian kuesioner dan wawancara dilakukan kepada 130 orang responden dengan latar belakang profesi dan domisili yang berbeda, dengan syarat telah memiliki tempat tinggal pribadi baik di dalam maupun di luar Kota Surabaya. Metode survey yang digunakan adalah *sorting* dan *mapping*. Dalam metode ini, responden diajak melakukan interaksi dengan membahas item pertanyaan yang mengarah kepada pemilihan properti residensial, serta diberi penjelasan singkat mengenai beberapa pengembang yang ada di Surabaya. Kemudian menunjukkan gambar berupa logo dan produk-produk properti yang dikembangkan oleh *developer* tersebut. Metode ini digunakan untuk menstimulus visual responden agar mengingat dan membuat sebuah diskusi atas properti apartemen dan perumahan. Selanjutnya responden diminta untuk memberi respon dengan memilih properti residensial yang lebih diminati, baik untuk dihuni sendiri

maupun sebagai investasi, beserta pandangannya terhadap apartemen dan perumahan. Daftar pengembang yang dijadikan perbandingan pada penelitian ini, antara lain:

1. Citraland
2. Intiland
3. Sinarmas Land
4. Gunawangsa Group
5. Puncak Group

Selain itu, diberikan pula peta (*map*) persebaran apartemen dan perumahan yang terdapat di Surabaya Timur. Hal ini dilakukan agar responden memiliki gambaran mengenai di mana lokasi properti tersebut berada, sekaligus diajak untuk membandingkan lokasi yang strategis menurut masing-masing responden. Peneliti melakukan interaksi dan tanya jawab untuk menggali kecenderungan responden terhadap preferensi hunian responden khususnya sebagai investasi.

6.3 Produk Properti Residensial yang Diminati

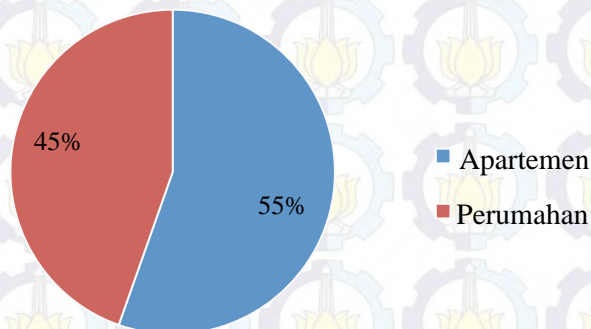
Responden sebagai konsumen dan investor individu tentu memiliki pertimbangan yang beragam terhadap preferensi baik sebagai investasi maupun sebagai hunian pribadi. Perlu dilakukan sebuah penelitian terhadap pemilihan properti residensial yang diminati masyarakat, sehingga dapat diketahui pertimbangan apa saja yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Wawancara dan pembagian kuesioner dilakukan kepada 130 orang responden berdomisili Kota Surabaya dan luar Kota Surabaya, baik kepada responden yang telah maupun akan berinvestasi pada properti residensial di Surabaya Timur.

6.3.1 Pemilihan Properti Residensial sebagai Investasi

Dilakukan pembahasan mengenai properti residensial apartemen dan perumahan terkait kelebihan dan kekurangan dari masing-masing properti sebagai investasi. Sebagian besar responden mengungkapkan lebih memilih properti dengan lokasi yang baik dan dekat dengan sarana prasarana, dengan pertimbangan akan lebih banyak penyewa yang membutuhkan hunian dekat dengan pusat kegiatan sehari-hari. Beberapa responden sebagai investor individu berpendapat

apartemen lebih sesuai karena umumnya terletak di pusat kota. Namun, sebagian responden lainnya berpendapat perumahan adalah investasi yang paling ideal karena dapat memiliki tanah beserta bangunan di atasnya. Berikut adalah rincian produk properti yang dipilih oleh responden berdasarkan kuesioner dan wawancara yang telah dilakukan sebelumnya.

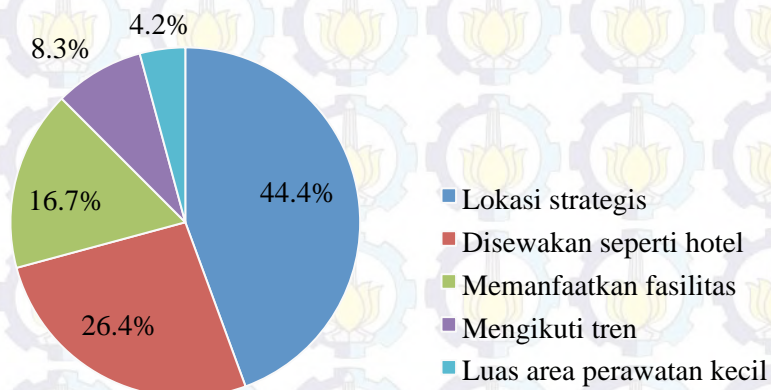
Pemilihan Properti sebagai Investasi



Gambar 6.1 Grafik Pemilihan Properti sebagai Investasi

Grafik tersebut menunjukkan bahwa 55.4% atau sebanyak 72 dari 130 orang responden lebih memilih berinvestasi pada apartemen, sedangkan 58 orang responden lainnya memilih perumahan. Responden memberikan beberapa pertimbangan terkait dengan alasan pemilihan apartemen dibandingkan dengan perumahan sebagai alat investasi, di antaranya:

Pertimbangan Pemilihan Apartemen sebagai Investasi



Gambar 6.2 Grafik Pemilihan Apartemen sebagai Investasi

Berikut adalah keterangan lebih rinci mengenai pendapat 72 orang responden yang memilih unit apartemen dibandingkan dengan perumahan sebagai investasi dan tabungan hari tua, berurutan dari pertimbangan yang paling sering muncul, di antaranya:

1. Sejumlah 32 orang responden (44.4%) memilih apartemen sebagai investasi karena umumnya berada di pusat kota dengan lokasi yang strategis. Saat ini pembangunan apartemen di Surabaya Timur cenderung ke daerah perkantoran dan pendidikan, sehingga berpotensi lebih besar untuk menarik banyak penyewa.
2. Sebanyak 19 orang responden (26.4%) memilih berinvestasi apartemen karena dapat disewakan harian, mingguan, maupun bulanan. Sistem yang digunakan seperti penyewaan kamar kost tetapi dalam bangunan gedung dan fasilitas layaknya sebuah kamar hotel.
3. Terdapat 12 orang responden (16.7%) mengatakan lebih memilih berinvestasi apartemen agar dapat memanfaatkan fasilitas yang tersedia, seperti kolam renang, gym, dan lain-lain.
4. Sebesar 6 orang responden (8.3%) berpendapat mengikuti tren properti yang sedang berkembang saat ini, agar dapat menyesuaikan gaya hidup dan kebutuhan calon penyewa.
5. Terdapat 3 orang responden (4.2%) yang menyatakan bahwa luas area perawatan pada unit apartemen lebih kecil, karena terbatas hanya pada sepetak ruang bergantung pada tipe unit yang dipilih.

Responden yang lebih memilih apartemen sebagai alat investasi memberi alasan tidak memilih unit perumahan karena harga perumahan di Surabaya Timur dinilai sudah cukup tinggi, terutama apabila lokasinya berada di pusat kota. Selain itu, responden sebagai investor individu tidak perlu merawat seluruh detail bangunan apartemen jika terdapat kerusakan selama masa sewa, karena sudah ada pengelolaan dari pihak manajemen dengan membayarkan uang pemeliharaan yang ditanggung oleh calon penyewa (sistem *gross lease*). Sehingga sebagian besar responden lebih memilih apartemen dibandingkan perumahan.

6.3.2 Pemilihan Properti Residensial berdasarkan Profesi

Dilakukan analisis secara deskriptif terhadap pemilihan properti residensial sebagai investasi berdasarkan profesi respondennya. Terdapat 6 (enam) profesi yang turut memberi pertimbangan preferensi hunian yang paling diminati sebagai alat investasi, di antaranya Pegawai Negeri Sipil (PNS), karyawan BUMN dan BUMD, anggota TNI dan Polri, karyawan swasta, dokter, dan wiraswasta.

Tabel 6.4 Pemilihan Properti berdasarkan Profesi

Profesi Responden	Apartemen		Perumahan	
	Jumlah	%	Jumlah	%
Pegawai Negeri Sipil (PNS)	8	6.2	13	10
BUMN / BUMD	7	5.4	5	3.8
TNI / Polri	4	3.1	4	3.1
Swasta	30	23.1	26	20
Dokter	3	2.3	1	0.8
Wiraswasta	20	15.3	9	6.9
Total	72	55.4	58	44.6

Survey dan wawancara telah dilakukan kepada 130 orang responden dengan latar belakang profesi yang berbeda, didapatkan hasil sebagai berikut:

1. Responden yang berprofesi sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) lebih memilih berinvestasi perumahan dibandingkan dengan apartemen. Hal ini disebabkan karena responden merasa lebih dipermudah memperoleh cicilan untuk pembelian unit perumahan dibanding apartemen. Selain itu, berinvestasi pada apartemen dinilai merugikan karena tidak mendapat tanah sebagai halaman pribadi.
2. Pada responden yang berprofesi sebagai karyawan BUMN dan BUMD, sebagian besar lebih memilih berinvestasi pada apartemen dibandingkan dengan perumahan. Pemilihan properti ini didasarkan atas lokasi perkembangan pembangunan apartemen yang dinilai strategis karena berada di dekat dengan komplek perguruan tinggi di Surabaya Timur.
3. Didapatkan hasil yang imbang antara perumahan dan apartemen pada responden yang berprofesi sebagai anggota TNI dan Polri. Sebagian berpendapat bahwa perumahan adalah alat investasi yang paling baik karena

pemeliharaan dan modifikasi bangunan dapat dilakukan sesuka hati. Sedangkan sebagian responden lainnya memilih apartemen karena tren dan gaya hidup yang saat ini sedang berkembang di masyarakat.

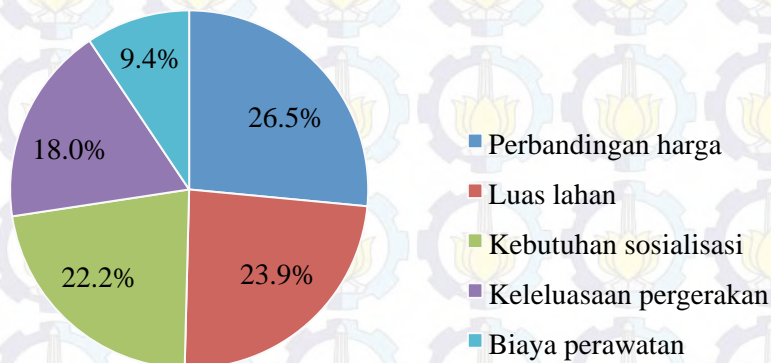
4. Lebih banyak responden berprofesi sebagai karyawan swasta yang memilih apartemen sebagai alat investasi. Apartemen dinilai dapat menjadi solusi apabila ingin tinggal di pusat kota dengan harga yang relatif terjangkau. Saat ini harga tanah dan perumahan di Surabaya Timur dinilai sudah tidak rasional sehingga apartemen dipilih sebagai alternatif. Sedangkan sebagian responden lainnya yang lebih memilih perumahan menyatakan tidak mempermasalahkan lokasi properti tersebut berada asalkan tersedia jaringan jalan yang memadai beserta transportasi umum yang melintas di sekitar kompleks perumahan. Mereka juga meyakini bahwa kawasan pinggiran kota akan selalu berkembang.
5. Sejumlah dokter lebih memilih apartemen dibandingkan dengan perumahan. Hal ini juga dikarenakan perubahan arah gaya hidup masyarakat perkotaan Surabaya yang memiliki tingkat mobilitas tinggi, sehingga perlu didukung dengan lokasi yang dapat dengan mudah menjangkau ke pusat kota. Sebagian lagi lebih memilih unit perumahan karena dapat disewakan secara kost ke beberapa orang sekaligus.
6. Sebagian besar responden yang berwiraswasta lebih memilih apartemen sebagai investasi. Hal ini disebabkan karena *Return On Investment* (ROI) apartemen dinilai meningkat lebih pesat dibandingkan dengan unit perumahan. Selain itu apabila apartemen tidak dihuni, dapat disewakan dengan mudah, terlebih pada apartemen yang berada di sekitar kawasan pendidikan maupun perkantoran. Namun ada juga yang berpendapat bahwa unit perumahan lebih layak digunakan sebagai investasi, karena memiliki rasa kenyamanan dan keleluasaan dalam bergerak. Selain itu, pemilik dapat mengembangkan unit rumah yang dimiliki sesuai dengan preferensi.

6.3.3 Pemilihan Properti Residensial sebagai Hunian

Selain sebagai alat investasi, responden juga diberi pertanyaan mengenai preferensi hunian sebagai tempat tinggal tetap yang paling ideal. Dari hasil

wawancara yang telah dilakukan kepada 130 orang responden yang sama, sebesar 90% atau 117 orang responden lebih memilih rumah sebagai tempat tinggal dibandingkan apartemen. Hal ini disebabkan karena beberapa pertimbangan berurutan dari pertimbangan yang paling sering disebutkan, antara lain:

Pemilihan Properti sebagai Tempat Tinggal



Gambar 6.3 Grafik Pemilihan Properti sebagai Tempat Tinggal

Grafik di atas merupakan pertimbangan 117 orang responden yang lebih memilih perumahan sebagai tempat tinggal, dengan rincian sebagai berikut:

1. 31 orang responden (26.5%) menyatakan harga beli per unit apartemen dengan kapasitas besar memiliki harga yang cukup mahal, hampir setara dengan harga per unit rumah dengan luasan yang lebih besar. Sehingga banyak responden lebih memilih unit perumahan dibandingkan dengan unit apartemen.
2. 28 orang responden (23.9%) menginginkan adanya halaman pribadi sebagai taman dan area *carport* serta garasi untuk menyimpan beberapa kendaraan bermotor sekaligus.
3. 26 orang responden (22.2%) ingin bersosialisasi dengan lingkungan sekitar pada lingkungan perumahan, sehingga jika terjadi sesuatu yang tidak diinginkan dapat segera mendapatkan pertolongan.
4. 21 orang responden (18%) menyatakan tinggal di unit rumah lebih merasa nyaman dan setiap anggota keluarga memiliki kamar pribadi. Selain itu,

semua ruang dapat terbagi atas fungsinya masing-masing sehingga memiliki keleluasaan dalam pergerakan antar ruang.

5. 11 orang responden (9.4%) menyebutkan biaya perawatan perumahan lebih terjangkau, karena tidak perlu membayar *service charge* yang terlampau tinggi kepada pengelola, hanya perlu membayar beberapa iuran kompleks perumahan saja, seperti air, kebersihan dan keamanan. Selain itu, rumah dapat direnovasi sesuai dengan keinginan pemiliknya.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa sebagian besar responden lebih memilih tinggal di unit perumahan dibandingkan dengan apartemen, karena unit perumahan dinilai memiliki tingkat kenyamanan dan keleluasaan yang lebih mendukung. Sedangkan sebagai alat investasi, responden sebagai investor individu lebih menyukai apartemen dengan pertimbangan-pertimbangan tertentu, umumnya karena faktor lokasi yang strategis dan berada di pusat kota serta melihat tren yang sedang berkembang di masyarakat. Banyaknya calon penyewa juga dibaca sebagai potensi dari properti yang berada di lokasi strategis.

6.4 Cross Tabulation Analysis

Cross tabulation analysis juga digunakan untuk mengetahui hubungan antara pemilihan jenis properti residensial sebagai investasi dengan data demografis responden. Digunakan uji *Chi-Square* untuk mengetahui hubungan antar variabel yang dibagi menjadi baris dan kolom. Dilakukan pengujian terhadap 3 (tiga) data demografis responden, di antaranya jenis kelamin, domisili, dan profesi. Adapun perhitungan secara rinci mengenai analisis tabulasi silang adalah sebagai berikut:

6.4.1 Jenis Kelamin Responden

Pada penelitian ini, responden diminta kesediaannya untuk mengisi kolom jenis kelamin. Terdapat 2 (dua) kategori jenis kelamin responden, yaitu laki-laki dan perempuan. *Cross tabulation analysis* digunakan untuk mencari hubungan atau keterkaitan antara jenis kelamin responden dengan pemilihan properti residensial tertentu sebagai investasi.

Tabel 6.5 *Cross Tabulation Analysis* Jenis Kelamin Responden

Count

		Jenis Kelamin		Total
		Laki-laki	Perempuan	
Properti	Apartemen	36 27.7%	36 27.7%	72 55.4%
	Perumahan	30 23.1%	28 21.5%	58 44.6%
Total		66 50.8%	64 49.2%	130 100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.038 ^a	1	.845
Likelihood Ratio	.038	1	.845
Linear-by-Linear Association	.038	1	.846
N of Valid Cases	130		

^a 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 28.55.

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, ditemukan nilai *Chi-Square* sebesar 0.845 atau lebih besar dari 0.05. Sehingga **tidak terdapat hubungan** antara pemilihan properti tertentu dengan jenis kelamin responden. Dengan kata lain, baik laki-laki maupun perempuan tidak memiliki kecenderungan tertentu, dalam kata lain objektif, ketika memilih properti residensial sebagai investasi. Terbukti dari hasil kuesioner pada kolom responden laki-laki, menunjukkan 36 dari 130 responden (27.7%) memilih apartemen, dan 36 responden (27.7%) lainnya yang berjenis kelamin perempuan juga memilih berinvestasi pada properti yang sama. Sehingga dalam proses pengambilan keputusan investasinya, baik laki-laki maupun perempuan cenderung dipengaruhi oleh faktor-faktor lain ketika akan memilih properti tertentu, bukan ditentukan dari faktor jenis kelamin.

6.4.2 Domisili Responden

Dalam penelitian ini, tidak diberi batasan kepada domisili responden, hanya diberi batasan kepada status kepemilikan tempat tinggal yang dimiliki saat ini. Responden harus telah memiliki hunian pribadi, bukan sewa maupun warisan, baik di dalam maupun di luar kota Surabaya. Selanjutnya responden diminta

untuk mengisi kolom pilihan domisili, yaitu berasal dari Kota Surabaya atau luar Kota Surabaya.

Tabel 6.6 *Cross Tabulation Analysis* Domisili Responden

Count

		Domisili		Total
		Surabaya	Luar Kota Surabaya	
Properti	Apartemen	33 27.7%	39 27.7%	72 55.4%
	Perumahan	23 23.1%	35 21.5%	58 44.6%
Total		56 50.8%	74 49.2%	130 100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	.500 ^a	1	.479
Likelihood Ratio	.501	1	.479
Linear-by-Linear Association	.496	1	.481
N of Valid Cases	130		

^a 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 24.98.

Berdasarkan pengujian tabulasi silang yang telah dilakukan, ditemukan nilai *Chi-Square* sebesar 0.479 atau lebih besar dari 0.05. Sehingga **tidak terdapat hubungan** antara pemilihan properti tertentu dengan domisili atau daerah asal responden. Hasil perhitungan pada kolom domisili, menunjukkan 33 dari 130 responden (25.4%) yang berasal dari Kota Surabaya lebih memilih apartemen sebagai investasi, dan 39 responden (30.0%) responden lainnya juga memilih properti yang sama. Sehingga dalam proses pengambilan keputusan investasi, baik responden yang berdomisili di dalam maupun di luar Kota Surabaya lebih mempertimbangkan faktor-faktor lain dan tidak terpengaruh oleh daerah asal.

6.4.3 Profesi Responden

Selain demografis jenis kelamin dan domisili, dilakukan pengujian pula terhadap profesi responden. Pada penelitian ini terdapat jenis profesi cukup

beragam, sehingga perlu dilakukan perhitungan yang rinci untuk mengetahui hubungan antara profesi dengan pemilihan properti tertentu.

Tabel 6.7 *Cross Tabulation Analysis* Profesi Responden

Count

		Profesi						Total
		PNS	Swasta	TNI/ Polri	Wira- swasta	BUMN/ BUMD	Dokter	
Properti	Apartemen	6 4.6%	31 23.8%	4 3.1%	21 16.2%	7 5.4%	3 2.3%	72 55.4%
	Perumahan	15 11.5%	25 19.2%	4 3.1%	8 6.2%	5 3.9%	1 0.7%	58 44.6%
Total		21 16.1%	56 43.1%	8 6.2%	29 22.3%	12 9.3%	4 3.0%	130 100.0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10.340 ^a	6	.111
Likelihood Ratio	10.608	6	.101
Linear-by-Linear Association	5.603	1	.018
N of Valid Cases	130		

^a 7 cells (50.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is .89.

Setelah dilakukan perhitungan menggunakan analisis tabulasi silang, ditemukan nilai *Chi-Square* sebesar 0.111 atau lebih besar dari 0.05. Sehingga secara keseluruhan, **tidak terdapat hubungan** antara pemilihan properti tertentu dengan profesi responden. Namun pada profesi Pegawai Negeri Sipil (PNS), ditemukan adanya kecenderungan responden yang lebih memilih berinvestasi pada perumahan, yaitu sebanyak 15 orang responden (11.5%). Sedangkan responden dengan profesi lainnya seperti swasta, TNI/Polri, wiraswasta, BUMN/BUMD dan dokter, lebih cenderung memilih apartemen sebagai investasi. Tetapi dari hasil yang didapatkan, secara keseluruhan tidak terdapat hubungan yang spesifik antara profesi dengan pemilihan properti tertentu sebagai investasi.

6.5 Diskusi dan Pembahasan

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada 130 orang responden dari berbagai latar belakang profesi dan domisili, ditemukan bahwa sebagian

besar responden lebih memilih untuk tinggal menetap di unit perumahan dibandingkan dengan apartemen, hal ini disebabkan karena tidak tersedianya area untuk berekspresi yaitu halaman sebagai taman, serta tidak memiliki hak untuk mengubah atau merenovasi tampilan bangunan. Selain itu, harga apartemen dinilai cukup mahal dan tidak sebanding dengan luas per unit yang akan didapat. Sebagian besar responden yang diwawancara merupakan keluarga dengan usia pernikahan di atas 5 (lima) tahun dan telah memiliki anak, sehingga kebanyakan dari mereka lebih memilih tinggal di rumah karena kebutuhan ruang yang lebih besar dibandingkan ketika masih berstatus lajang. Hal ini sesuai dengan temuan Bina (2006) yang menyatakan bahwa karakteristik penghuni yang sudah menikah dan memiliki anak akan memilih properti rumah tinggal yang berada di pinggiran kota, dari pada apartemen yang berada di pusat kota.

Selain faktor harga dan luas lahan, pertimbangan lain responden lebih memilih untuk tinggal menetap di rumah dibandingkan dengan apartemen adalah keyakinan bahwa daerah pinggiran merupakan kawasan yang sedang berkembang. Selama tersedia jaringan jalan yang memadai dan adanya transportasi umum, maka rumah menjadi alternatif untuk tempat tinggal yang ideal. Pertimbangan masyarakat ini didukung oleh Simarmata (1997) yang menyatakan bahwa ketersediaan infrastruktur jaringan jalan dan trayek transportasi umum yang baik akan dapat meningkatkan nilai sebuah kawasan. Sehingga tidak masalah menetap di daerah yang sedang berkembang asalkan tetap ada fasilitas umum serta sarana dan prasarana yang dapat menunjang kegiatan sehari-hari.

Berbeda dengan pemilihan hunian sebagai tempat tinggal tetap, sebagian besar responden justru lebih memilih berinvestasi pada apartemen yang berada di pusat kota dibandingkan dengan unit perumahan yang berada di pinggiran kota. Mereka berpendapat jika banyaknya permintaan (*demand*) atas properti di pusat kota akan membuat investasi tersebut laku tersewa dan memperoleh keuntungan. Permintaan sewa apartemen di pusat kota didominasi oleh mahasiswa dan pekerja yang berasal dari luar kota yang membutuhkan tempat tinggal sementara di Kota Surabaya. Hal ini merupakan peluang yang baik mengingat banyaknya apartemen kelas menengah di Surabaya Timur yang kini dibangun di sekitar sarana dan prasarana pendidikan tingkat Perguruan Tinggi.

Meskipun sebagian besar responden lebih menyukai apartemen di pusat kota sebagai investasi dan tabungan hari tua, terdapat pula masyarakat yang menentang hal tersebut. Apartemen dinilai belum terlalu dibutuhkan di Kota Surabaya, khususnya pada wilayah Surabaya Timur. Sebagian responden yang tidak menyetujui apartemen sebagai investasi menyatakan bahwa apartemen adalah investasi yang sia-sia, karena pemilik tidak berhak atas tanah dan kepemilikan bangunan yang berada di atasnya, serta tidak dapat berkembang secara desain bangunannya. Selain itu, harga yang dinilai terlampau mahal tidak sebanding dengan luasan per unit yang diperoleh jika dibandingkan dengan investasi pada rumah tinggal (*landed house*).

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

7.1 Kesimpulan

Pembangunan produk properti residensial dan retail mendominasi pada sektor investasi di Indonesia, khususnya di Kota Surabaya. Sebagian besar pengembang memilih lokasi yang berdekatan dengan kawasan pendidikan dan perkantoran. Hal ini bertujuan untuk menciptakan *demand* (permintaan) dengan menghadirkan *supply* (penawaran) serta adanya upaya untuk mengubah gaya hidup masyarakat Surabaya.

Tren yang sedang berkembang di masyarakat adalah banyaknya konsumen pertama turut menjadi investor individu yang berinvestasi di bidang properti. Hasil dari survey pendahuluan yang telah dilakukan sebelumnya menunjukkan bahwa fenomena tersebut memang terjadi, baik di sektor apartemen maupun perumahan. Namun terkait dengan pemilihan properti sebagai investasi, seringkali konsumen pertama sebagai investor individu terpengaruh oleh berbagai faktor, di antaranya faktor eksternal maupun faktor internal. Pertimbangan ini dapat berpengaruh kepada preferensi atas objek investasi, serta pemilihan properti residensial yang dinilai paling ideal.

Dilakukan survey dan wawancara kepada 130 orang responden berlatar belakang profesi berbeda, dibatasi pada responden yang telah memiliki hunian pribadi baik di dalam maupun di luar Kota Surabaya, yang akan dan/atau telah berinvestasi pada properti residensial di Surabaya Timur. Ditemukan 5 (lima) faktor yang paling berpengaruh terhadap proses pengambilan keputusan berinvestasi properti residensial, antara lain faktor ketersediaan sarana dan prasarana, faktor atribut arsitektural, faktor aksesibilitas dan transportasi umum, faktor pengalaman investasi, dan faktor kelengkapan investasi.

Faktor ketersediaan sarana dan prasarana menjadi faktor utama bagi investor individu dalam menentukan produk properti residensial yang dinilai paling ideal sebagai investasi. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri karena properti yang berada dekat dengan sarana dan prasarana serta fasilitas umum akan memiliki

nilai (*value*) yang lebih tinggi dibandingkan dengan properti residensial yang tidak dilengkapi dengan hal tersebut. Ketersediaan sarana dan prasarana juga merupakan kebutuhan primer, yaitu sebagai penunjang kegiatan sehari-hari masyarakat sehingga dapat menarik konsumen kedua untuk menyewa atau membeli kembali properti tersebut.

Faktor kedua terkait dengan atribut arsitektural pada properti. Investor individu cenderung melihat apakah nilai properti yang akan dibeli sepadan dengan harga yang ditawarkan. Kelebihan yang dilihat oleh investor individu melingkupi lokasi properti tersebut berada dan luasan unitnya. Sebagian besar responden tidak mempermasalahkan jika sebuah properti memiliki luasan unit yang kecil tetapi berada di koridor utama, dibandingkan dengan luasan unit yang besar tetapi berada di koridor jalan kecil. Selain faktor harga dan lokasi, faktor lain yang berpengaruh adalah desain bangunan dan interior. Dalam hal ini, gaya atau langgam sebuah bangunan arsitektural merupakan hal yang subjektif dan tidak dapat terukur.

Faktor selanjutnya adalah aksesibilitas dan trayek transportasi umum. Dalam beberapa fakta yang terjadi di lapangan, sebagian besar masyarakat berpenghasilan menengah ke atas tidak setuju apabila hunian yang ditempati dilalui oleh trayek transportasi umum. Keberadaan kendaraan umum dinilai mengganggu, menimbulkan polusi suara dan membuat kepadatan lalu lintas. Namun apabila dikaitkan dengan investasi, kebanyakan investor individu tetap mempertimbangkan adanya trayek bis dan angkutan kota yang melintas pada jalan di sekitar unit properti residensial tersebut berada.

Perlu adanya penyamaan persepsi terhadap teori transportasi umum dengan kondisi faktual yang sedang terjadi, yaitu dengan cara memperluas sudut pandang pada jenis transportasi umum yang akan diteliti, tidak hanya terbatas pada bis dan angkutan kota, tetapi juga mempertimbangkan keberadaan becak, ojek, dan taksi. Bagaimanapun, ketersediaan transportasi umum dinilai dapat membantu menarik kegiatan perekonomian di dalam suatu kawasan, sehingga wilayah tersebut akan menjadi lebih berkembang dengan segala pola aktivitas di dalamnya. Selain itu, investor individu juga berupaya memenuhi kebutuhan perpindahan penyewa yang berasal dari luar Kota Surabaya dan tidak memiliki kendaraan pribadi.

Selain faktor-faktor eksternal tersebut di atas, faktor psikologis ternyata juga berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan berinvestasi properti. Pengalaman investasi seseorang di masa lalu, baik maupun buruk, akan membawa pengaruh bagi investasi selanjutnya. Hal ini wajar terjadi dalam sebuah proses pengambilan keputusan yang beresiko dan telah dipelajari dalam ilmu perilaku keuangan (*behavioral finance*). Pengalaman pribadi di masa lalu dapat dijadikan motivasi dan acuan, serta tolak ukur terhadap kesuksesan investasi mendatang. Selain pengalaman pribadi, investor individu cenderung mendengarkan saran dari kerabat dan orang-orang terdekat. Terlebih ketika akan memutuskan untuk berinvestasi dalam jumlah yang besar dan jangka waktu pembayaran yang cukup panjang.

Faktor terakhir yang juga berpengaruh dalam pengambilan keputusan adalah pengelolaan properti dari manajemen dan ketersediaan sarana dan prasarana kawasan niaga. Investor individu yang belum pernah berinvestasi tentu menginginkan sekuritas terhadap properti yang dipilih, sehingga cenderung mengandalkan properti residensial yang memiliki pengelolaan yang baik. Sebuah properti yang dikelola oleh manajemen dinilai lebih terorganisir. Perlunya pengelolaan dari pihak pengembang agar properti yang disewakan tetap terjaga hingga waktu mendatang. Investor individu juga membaca adanya peluang yang besar apabila properti yang dipilih berada di kawasan niaga. Banyaknya pekerja dari daerah lain menyebabkan tingginya angka permintaan terhadap produk properti residensial sebagai tempat tinggal sementara.

Oleh sebab itu, dari kelima faktor yang berhasil ditemukan, responden menjabarkan preferensi terkait lokasi dan fasilitas apa saja yang diharapkan tersedia di sekitar properti residensial sebagai investasi sebagai penunjang kegiatan calon penyewa, serta mempermudah penyediaan barang dan jasa. Lokasi penelitian telah ditetapkan pada wilayah Surabaya Timur, sehingga tidak terdapat penjelasan signifikan mengenai faktor lokasi yang berpengaruh.

Selain mencari faktor-faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan berinvestasi, dilakukan pula penelitian terhadap preferensi responden sebagai investor individu dalam menentukan properti residensial manakah yang dinilai paling ideal. Hasil menunjukkan bahwa terkait dengan pemilihan properti

sebagai tempat tinggal pribadi, sebagian besar responden memilih unit perumahan dibandingkan dengan apartemen. Terdapat beberapa pertimbangan yang menyebutkan bahwa unit perumahan memiliki lebih banyak keunggulan, seperti luas lahan yang lebih besar disertai dengan halaman dan area parkir kendaraan, tingkat keleluasaan pergerakan, jumlah ruangan yang ada di dalamnya dapat dibedakan sesuai dengan fungsi dan kebutuhan penghuni, serta adanya kewenangan untuk berkreasi pada desain bangunan dan interior.

Sebaliknya, apabila dikaitkan dengan pemilihan properti residensial sebagai investasi, sebagian besar responden lebih memilih unit apartemen dibandingkan dengan unit perumahan. Pertimbangan yang dilakukan adalah lokasi apartemen dinilai strategis karena umumnya berada di pusat kota, memiliki tingkat keterjangkauan yang tinggi, serta kemudahan aksesibilitas yang didapat. Responden sebagai investor individu juga berusaha mengikuti tren yang sedang berkembang, agar dapat menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat urban.

Penelitian ini diharapkan dapat menjawab fenomena yang saat ini sedang berkembang di masyarakat, yaitu pengembangan properti residensial apartemen dan perumahan berskala menengah di Surabaya Timur. Ditemukan faktor-faktor yang paling berpengaruh dalam proses pengambilan keputusan pemilihan properti residensial sebagai investasi, baik dari beberapa latar belakang profesi responden, maupun secara universal. Selain itu, ditemukan pula preferensi responden sebagai investor individu terhadap pemilihan properti residensial yang dinilai paling ideal sebagai tempat tinggal dan juga sebagai investasi.

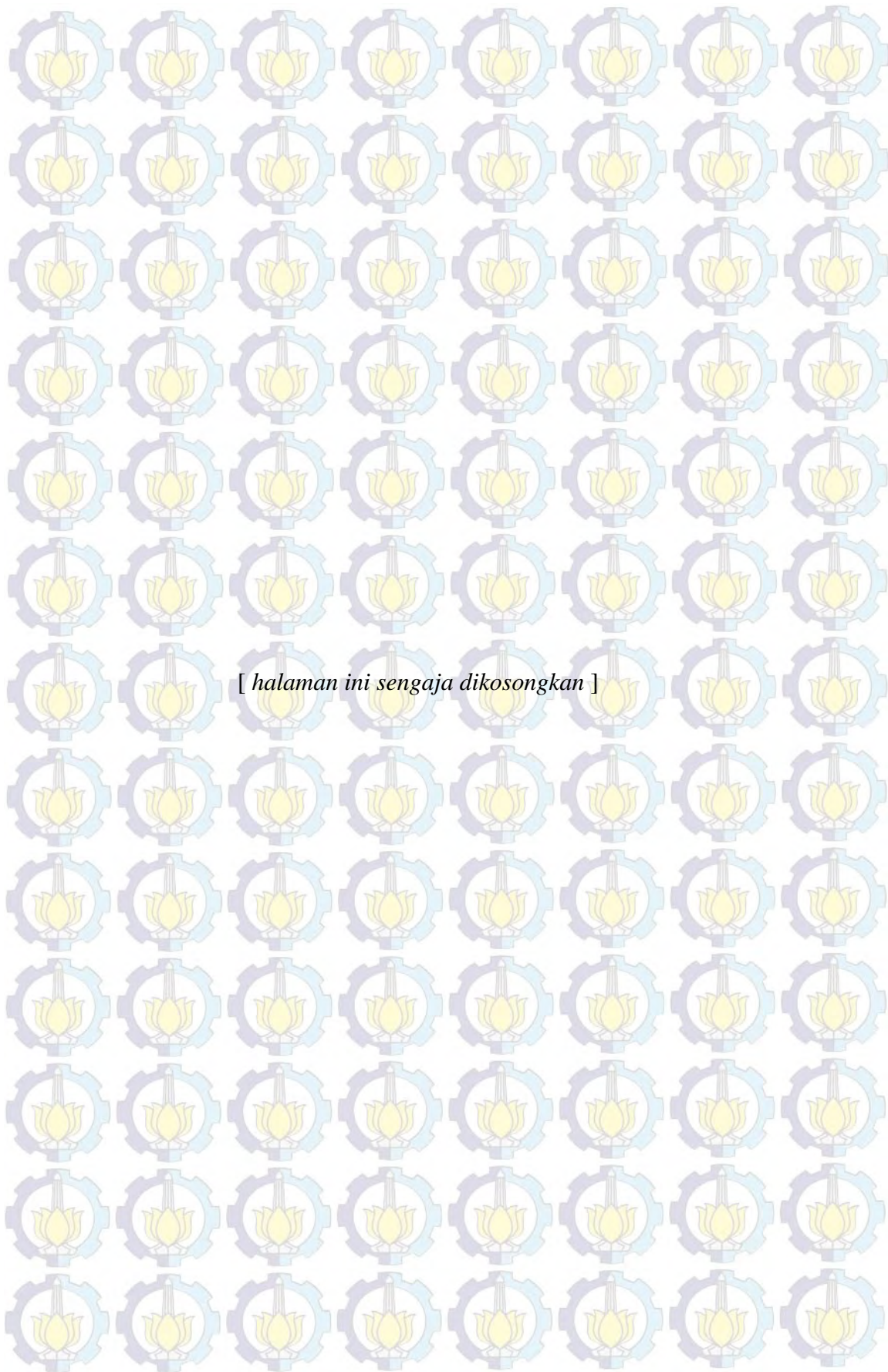
7.2 Saran Penelitian Lanjutan

Pembangunan properti di Surabaya kini berkembang cukup pesat, sebagian besar bertaruh membangun apartemen dan perumahan dengan harapan akan memperoleh keuntungan yang besar dengan menciptakan penawaran kepada masyarakat. Trik yang digunakan untuk mendorong penjualan adalah dengan menanamkan pemahaman bahwa properti yang dibeli akan mengalami peningkatan harga dalam jangka waktu singkat. Trik ini disebut dengan *panic buying*, sehingga banyak responden yang tergoda untuk ikut berinvestasi tanpa mempertimbangkan resiko yang akan dihadapi.

Berdasarkan beberapa sumber dan data yang membahas mengenai pertumbuhan properti di Indonesia, dikabarkan saat ini sektor properti sedang lesu karena terjadi fenomena *bubble price*. Harga per meter tanah melonjak tajam, mengakibatkan biaya akuisisi lahan dalam biaya investasi ikut meningkat. Hal ini menyebabkan banyak properti yang tidak terjual karena harga yang terlampaui tinggi, ditambah dengan lokasi yang kurang memadai. Agar tidak terjadi penurunan minat konsumen terhadap properti, perlu adanya pembangunan yang didasarkan kepada kebutuhan dan preferensi konsumen. Manajemen pemasaran yang baik akan selalu berupaya memenuhi kebutuhan konsumen dengan metode *feedback* agar mengetahui kebutuhan apa saja yang perlu diwujudkan dalam sebuah proyek pembangunan. Selain itu, perlu ditetapkan segmentasi yang akan dituju sehingga tepat sasaran.

Responden dalam penelitian ini dibatasi pada konsumen yang telah dan/atau akan berinvestasi properti residensial, namun tidak dibatasi dari segi profesi maupun pendapatan responden serta domisilinya. Sehingga kemungkinan jawaban yang didapat akan sangat beragam dan sifatnya universal. Dengan profil responden yang masih terlalu umum dan tidak spesifik, maka terdapat celah yang dapat dimanfaatkan bagi penelitian selanjutnya untuk memberi batasan terhadap profil responden penelitian agar lebih terperinci. Selain memberi batasan, saran bagi penelitian selanjutnya adalah mencoba mengaplikasikan topik penelitian serupa pada daerah lain dengan segmentasi yang sama ataupun berbeda, seperti mengubah objek yang diteliti maupun segmentasi yang akan dituju.

Pengelolaan terhadap properti untuk beberapa tahun mendatang juga perlu diteliti lebih lanjut, sehingga dapat diprediksi pemikiran dan rencana jangka panjang para investor individu dalam mengelola properti yang dimiliki sebagai investasi. Diharapkan akan didapatkan hasil yang lebih terfokus mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen dalam memilih properti residensial sebagai investasi, serta mengetahui properti yang paling diminati beserta preferensi hunian konsumen.



DAFTAR PUSTAKA

- Adri, N. (2010). *Investasi Mudah dan Murah*. Jakarta: Penebar Plus.
- Akmal, I. (2007). *Menata Apartemen*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Andersen, B. (2006). *Residential Real Estate Development: A Practical Guide for Beginners to Experts*. Queensland: Lulu.
- Astindra, N., Trilisty, H., Indarto, E. (2012). Kondominium di Kawasan Segitiga Emas Kota Semarang. *IMAJI*, 1(1), 41–53.
- Bailard, T., Biehl, D., & Kaiser, R. (1986). *Personal Money Management* (5th ed.). Chicago: Science Research Associates.
- Baker, M., Wurgler, J. (2013). Behavioral Corporate Finance: An Updated Survey. In E. Eckbo (Ed.), *Handbook of the Economics of Science*. United States: Elsevier B.V.
- Bank Indonesia. (2014). *Kajian Ekonomi Regional Jawa Timur*: Kantor Perwakilan Bank Indonesia Wilayah IV Provinsi Jawa Timur.
- Bondt, W.F.M. (1995). *Investor Psychology and the Dynamics of Security Prices*. Association for Investment Management and Research. USA: California.
- Bourne, L.S. (1975). *Urban Systems: Strategies for Regulation*. Oxford: Clarendon Press.
- Brueggeman, W.B., Fisher, J.D. (2001). *Real Estate Finance and Investments* (11th ed.). New York: McGraw Hill.
- Chinloy, P., Das, P.K., Wiley, J.A. (2014). Houses and Apartments: Similar Assets, Different Financials. *Journal of Real Estate Research*, 36(4), 409–434.
- Christaller, W. (1933). *Central Places in Southern Germany*. Germany.
- Churchill, G.A. (2005). *Dasar-dasar Riset Pemasaran* (Yahya, D.K. Eds. 4th ed.). Jakarta: Erlangga.
- Clark, W., Dieleman, F.M. (1996). *Household and housing: Choice and outcomes in the housing market*. New Brunswick, NJ: Center for Urban Policy Research.

- Cooper, A.C., Woo, C.Y., & Dunkelberg, W.C. (1988). Entrepreneurs' perceived chances for success. *Journal of Business Venturing*, 3, 97-108.
- Cortesi, G.R. (2004). Real Estate Investments *Mastering Real Estate Principles* (4th ed., pp. 430-438). United States: Dearborn Financial Publishing, Inc.
- De Chiara, J., Hancock, J. (1968). *Callender Time Server Standart*. New York: McGraw Hill.
- De Chiara, J., Pranero, J. (1994). *Time-Saver Standards for Housing and Residential Development*. New York: McGraw Hill.
- Dengah, S., Rumate, V., Niode, A. (2014). Analisis Pengaruh Pendapatan Perkapita dan Jumlah Penduduk terhadap Permintaan Perumahan Kota Manado tahun 2003–2012. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 14(3), 71–81.
- Dieleman, F.M., Mulder, C.H. (2002). The geography of residential choice. In J. I. Aragonés, G. Francescato, & T. Gärling (Eds.), *Residential environment: Choice, satisfaction, and behavior* (pp. 35-54). London: Bergin & Garvey.
- D.K Ching, Francis. (2007). *Architecture: Form, Space, and Order* (3rd ed.). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Ember, C.R., Ember, M. (1998). *Anthropology: A brief introduction*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Emzir. (2009). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kualitatif dan Kuantitatif*. Jakarta: PT Raja Grafindo Pergoda.
- Farragher, E.J., & Savage, A. (2008). An Investigation of Real Estate Investment Decision Making Practices. *Journal of Real Estate Practice and Education*, 11(1), 29-40.
- Fraenkel, J.R., Wallen, N.E. (2008). *How to Design and Evaluate Research in Education*. New York: McGraw-Hill.
- Gibler, K.M., & Nelson, S.L. (1998). *Consumer Behavior Applications to Real Estate*. Paper presented at the American Real Estate Society Meeting, United States.
- Goldberg, Joachim, & Rudriger von Nitzsch (2001). *Behavioral Finance*. Germany: John Wiley & Sons Inc.
- Grandjean, E. (1973). *Ergonomics of the Home*. New York: Halsted Press.

- Groat, L., Wang, D. (2001). *Architectural Research Methods* (1st ed.). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Groat, L., Wang, D. (2013). *Architectural Research Methods* (2nd ed.). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Halim, A. (2005). *Analisis Investasi Jakarta*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hatch, E., Farhady, H. (1981). *Research Design and Statistics for Applied Linguistic*. Tehran: Rahnama Publications.
- Hidayati, W. (2003). *Konsep Dasar Penilaian Properti*. Yogyakarta: Balai Penerbit FE UGM.
- Hodgkinson, Allan, A.J. (1982). *Handbook of Building Structure*. Chicago: The Dryden Press.
- Institute, A. (2001). *The Appraisal of Real Estate* (M. E. Geraci Ed. 12th ed.). United States.
- International, C. (2014). Surabaya Property Market Report (pp. 1-23)
- Johnson, R.A., Wichren, D.W.W. (1992). *Applied Multivariate Statistical Analysis*. New Jersey: Prentice Hall, Englewood Cliffs.
- Jung, S., Hyunh, D., Rowe, P.G. (2013) The Pattern of Foreign Property Investment in Vietnam: The Apartment Market in Ho Chi Minh City. *Habitat International*, 39, 105–113.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Kerlinger, F.N. (1990). *Foundations of Behavioral Research*. Toronto: Harcourt-Brace.
- Kuncoro. (2003). *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Lamudi. (2014). Real Estate di Negara Berkembang - Indonesia. 1-18. Retrieved from lamudi.co.id.
- Landier, A., Thesmar, D. (2009). Financial contracting with optimistic entrepreneurs. *Review of Financial Studies*, 22, 117-150.
- Laundry, T. (2003). Theory of Investment Perspective.
- Losch, A. (1940). *The Spatial Organization of the Economy*.
- Malholtra, N.K. (1996). Methodological Issues in Cross-Cultural Marketing Research. *International Marketing Review*, 13(5), 7-43.

- Maslow, A. (1970). *Hierarchy of Needs Motivation and Personality* (2nd ed., pp. 124-133). New York: Harper & Row.
- McMilan, J., Schumaker, S. (2003). *Research in Education*. New York: Longman.
- Miles, M.E., Berens, G.L., Eppli, M.J., Weiss M.A. (2007). *Real Estate Development Principles and Process* (4th ed.). Washington DC: The Urban Land Institute.
- Miu, A.C., Crişan, L.G. (2011). Cognitive reappraisal reduces the susceptibility to the framing effect in economic decision making. *Personality and Individual Differences*, 51(4), 478-482.
- Natapura, C. (2009). Analisis Perilaku Investor Institusional dengan Pendekatan Analytical Hierarchy Process (AHP). *Jurnal Ilmu Administrasi dan Teknologi*, 16(3), 180-187.
- Neufert, E. (1980). *Neufert Architects' Data Second International English Edition* (2nd ed.). London: Granada.
- Neufert, E., Peter. (1956). *Architects' Data* (B. Baiche & N. Walliman Eds. 3rd ed.). England: Blackwell Science.
- Noor, J. (2011). *Metodologi Penelitian: Skripsi, Tesis, Disertasi, dan Karya Ilmiah*. Jakarta: Kencana.
- Ozaki, R. (2002). Housing as a reflection of culture: Privatized living and privacy in England and Japan. *Housing studies*, 17(2), 209-227.
- Pompian, M.M. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Rabinowitz, H.Z. (1989). *Real Estate Planning*. New York: McGraw Hill Inc.
- Raiffa, H. (1968). *Decision Analysis: Introductory Lectures on Choices under Uncertainty*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Read, Herbert. (1951). *The Meaning of Art*. London: Faber & Faber.
- Reilly, F.K., Brown, K.C. (2000). *Investment Analysis and Portfolio Management* (10th ed.). England: Dryden Press.
- Rofiq, M. (2012, 2012/02/24). Sektor Properti Kunci Pertumbuhan Ekonomi. *Radar Surabaya*, 31.
- Santoso, B. (2008). *Profit Berlipat dengan Investasi Tanah dan Rumah*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

- Savitri, E., Ignatius, M., Budihardjo, A., Anwar, I., Rahwidyasa, V. (2007). *Apartments and Design*. Jakarta: Erlangga.
- Sela, B.A. (2010). *Analisis Jenis Properti Hunian sebagai Pengembang di Daerah Fatmawati Jakarta Selatan*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Setiawan, I. (2004). Analisa Kepuasan Konsumen dalam Pemilihan Perumahan Sederhana. *Neutron*, 4(1), 132-140.
- Sharp, P., Stenico, M., Peden, J., Lloyd, A. (1993). Codon usage: mutational bias, translational selection, or both? *Biochem Soc Trans*, 21, 835-841.
- Simarmata, D.A. (1997). *Ekonomi Pertanahan dan Properti di Indonesia*. Jakarta: PT. Gramedia Widiasarana.
- Statman, M. (1985). A Theoretical Analysis of Real Estate Returns: Discussion. *The Journal of Finance*, 40(3), 719-721.
- Statman, M. (1995). *Behavioral Finance versus Standard Finance*. Association for Investment Management and Research. USA: California.
- Sudjana, N., Ibrahim, R. (2007). *Penelitian dan Penilaian Pendidikan*. Bandung: Sinar Baru Algesindo.
- Sugiyono. (2006). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sukardi. (2004). *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sukmadinata, N.S. (2007). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sumtoro, A., Anastasia, N. (2015). Perilaku Keuangan dalam Pengambilan Keputusan Berinvestasi Properti Residensial di Surabaya. *FINESTA*, 3(1), 41-45.
- Tambunan, D.B. (2009). Atribut yang Menjadi Pertimbangan Konsumen dalam Membeli Produk Perumahan. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 2(2), 141-153.
- Tamin, O. Z. (2000). *Perencanaan dan Permodelan Transportasi (2nd ed.)*. Bandung: Penerbit ITB.

Turner, J.F. (1976). *Housing by People – Towards Autonomy in Building Environment*. London: Marion Boyars Publishers Ltd.

Tversky, A. (1995). *The Psychology of Decision Making*. Proceeding of the AIMR seminar Improving the Investment Decision-Making Process: Behavioral Finance and Decision Theory. USA: California.

Virlics, A. (2013). Investment Decision Making and Risk. *Procedia Economics and Finance*, 6(0), 169-177.

Von Thunen, J.H. (1966). *Von Thunen's Isolated State* (Hall, P. Eds.). London: Pergamon Press.

Walliman, N. (2011). *Research Methods The Basics*. New York: Routledge.

Website Resmi Kota Surabaya, Profil Kota: <http://www.surabaya.go.id>.

Widayat. (2008). *Perilaku Investasi Rumah Tangga: Model Dependensi Intensitas Investasi Terhadap Faktor Sosial – Ekonomi – Demografi, Psikologis, Persepsi Resiko dan Literasi Finansial*. Universitas Negeri Malang, Malang.

Wurtzebach, C.H., Miles, M.E. (1994). *Modern Real Estate* (5th ed.). Singapore: John Wiley & Sons Inc.

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN UNTUK BERINVESTASI PADA APARTEMEN DAN PERUMAHAN DI SURABAYA TIMUR

Nama : Della Affesia Putri
Jurusan : Arsitektur
Bidang Studi : Real Estate
Universitas : Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya



PENGANTAR

Dengan hormat, saya selaku mahasiswa Magister (S2) Bidang Studi Real Estate Jurusan Arsitektur Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya, memohon Saudara untuk berkenan memberi informasi terkait dengan preferensi properti hunian sebagai investasi di Surabaya Timur. Kuesioner ini dibuat sebagai instrumen penelitian untuk memperoleh data primer bagi penyusunan Tesis yang sedang saya kerjakan.

PETUNJUK PENGISIAN

1. Responden telah memiliki tempat tinggal tetap dan milik pribadi (bukan warisan atau pemberian dari orang lain), baik di dalam maupun di luar Kota Surabaya, yang telah dan/atau akan berinvestasi pada bidang properti residensial (apartemen dan/atau perumahan kelas menengah) di Surabaya Timur.
2. Terdapat beberapa bagian yang harus diisi oleh responden, antara lain :
 - A. Identitas Responden
 - B. Pemilihan Investasi
 - C. Preferensi Konsumen
 - D. Pengambilan Keputusan

3. Hanya diperbolehkan memberi 1 (satu) centang pada kolom yang telah disediakan. Digunakan rentang pengukuran skala dengan kode sebagai berikut :

Kode (1) — **Sangat Tidak Setuju**

Kode (2) — **Tidak Setuju**

Kode (3) — **Kurang Setuju**

Kode (4) — **Agak Setuju**

Kode (5) — **Setuju**

Kode (6) — **Sangat Setuju**

A. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama : _____
2. Jenis Kelamin : ☐ Laki-laki ☐ Perempuan
3. Domisili : ☐ Surabaya ☐ Luar Kota Surabaya
4. Status hunian : ☐ Milik pribadi ☐ Milik orang tua
☐ Menyewa ☐ Milik instansi/perusahaan
☐ Lainnya, _____
5. Pekerjaan : ☐ Pegawai Negeri Sipil ☐ TNI / Polri
☐ Swasta ☐ Wiraswasta
☐ Lainnya, _____

B. INVESTASI

No	Indikator	1	2	3	4	5	6
1.	Memilih berinvestasi properti dibanding sektor perbankan, seperti tabungan dan deposito.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Memilih berinvestasi properti dibanding sektor finansial, seperti saham dan obligasi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Memilih berinvestasi properti dibanding logam mulia dan perhiasan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Memilih investasi dengan pengembalian yang besar namun memiliki resiko yang tinggi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5.	Memilih berinvestasi properti yang berada di pusat kota meskipun harga relatif lebih tinggi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Memilih berinvestasi properti tidak berada di pusat kota asalkan harga relatif lebih rendah.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	Memilih investasi pada hunian berukuran kecil namun berada di koridor jalan utama.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	Memilih investasi pada hunian berukuran besar namun berada di koridor jalan kecil.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	Menyewakan kembali hunian yang dimiliki dari pada didiamkan sebagai tabungan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Akan menjual kembali properti residensial yang dimiliki setelah 20 (dua puluh) tahun.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C. PREFERENSI KONSUMEN

No	Indikator	1	2	3	4	5	6
1.	Membeli properti residensial dari developer tertentu saja (misal Ciputra, Pakuwon, dll).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Memilih properti residensial berdasarkan harga beli per unit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Memilih properti residensial berdasarkan luas total per unit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Memilih properti residensial berdasarkan jumlah ruangan dalam tiap unit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Memilih properti residensial berdasarkan desain bangunan dan interior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Memilih properti residensial yang memiliki halaman sebagai taman.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan sekolah.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan kampus.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9.	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan perkantoran.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan rumah sakit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan pasar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan fasilitas ibadah.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.	Memilih properti residensial yang berdekatan dengan pusat perbelanjaan.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.	Memilih properti residensial yang dilalui oleh bis kota.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.	Memilih properti residensial yang dilalui oleh angkutan umum.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D. PENGAMBILAN KEPUTUSAN

No	Indikator	1	2	3	4	5	6
1.	Jumlah pendapatan berpengaruh pada jenis properti yang akan dibeli sebagai investasi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Keluarga turut berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Teman turut berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Perekonomian negara berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Nilai tukar Rupiah berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Memilih properti yang baru dari developer dibanding properti bekas sebagai investasi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	Membeli properti sebagai investasi karena tergiur dengan promosi dan diskon.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8.	Membeli properti karena mengikuti tren investasi saat ini.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	Pengalaman investasi pribadi di masa lalu berpengaruh pada pengambilan keputusan investasi selanjutnya.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Pengalaman investasi kerabat berpengaruh pada pengambilan keputusan berinvestasi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PENUTUP

Terima kasih atas partisipasi Saudara dalam pengisian kuesioner ini. Data yang Saudara berikan akan digunakan sebaik-baiknya dan dijamin kerahasiaannya.

Tanggal survei : / / 2015

Lampiran 2. Tabel Frekuensi Profil Responden

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	66	50.8	50.8	50.8
	Perempuan	64	49.2	49.2	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

Domisili

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kota Surabaya	56	43.1	43.1	43.1
	Luar Kota Surabaya	74	56.9	56.9	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

Pekerjaan

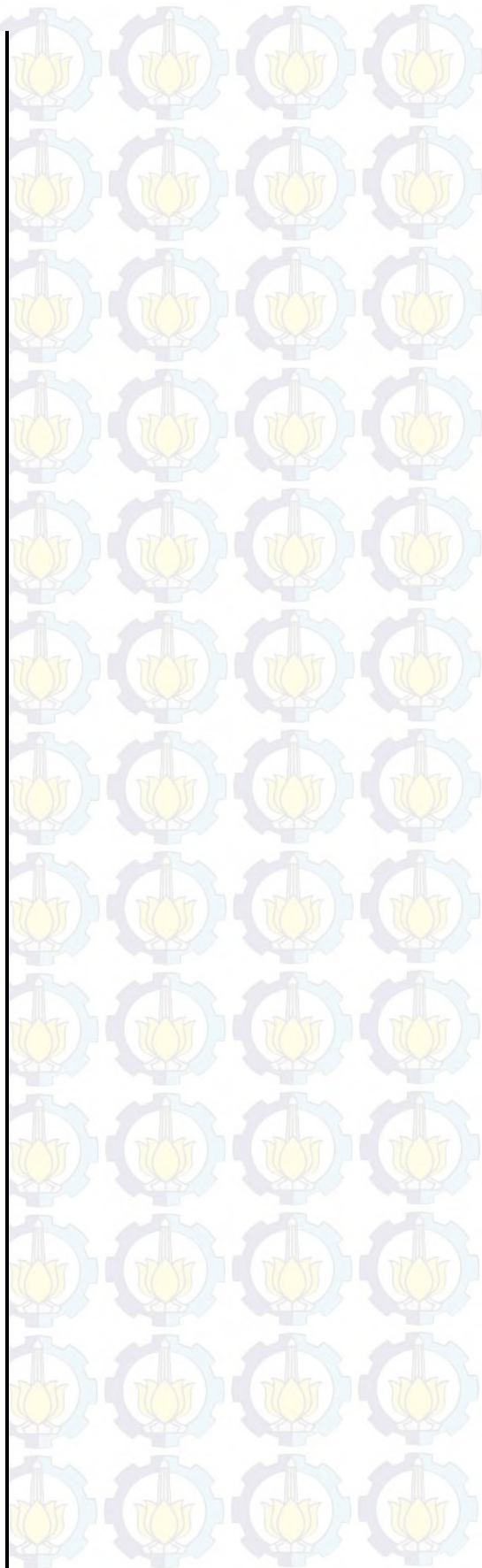
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Pegawai Negeri Sipil	18	13.8	13.8	13.8
	Swasta	56	43.1	43.1	56.9
	TNI/Polri	8	6.2	6.2	63.1
	Wiraswasta	28	21.5	21.5	84.6
	Karyawan BUMN	10	7.7	7.7	92.3
	Karyawan BUMD	2	1.5	1.5	93.8
	Dokter	4	3.1	3.1	96.9
	Dosen	3	2.3	2.3	99.2
	Peneliti	1	.8	.8	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

Lampiran 3. Uji Validitas Putaran 1

Correlations

		Total
P1	Pearson Correlation	.322(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P2	Pearson Correlation	.234(**)
	Sig. (2-tailed)	.007
	N	130
P3	Pearson Correlation	.264(**)
	Sig. (2-tailed)	.002
	N	130
P4	Pearson Correlation	.187(*)
	Sig. (2-tailed)	.033
	N	130
P5	Pearson Correlation	.460(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P6	Pearson Correlation	.147
	Sig. (2-tailed)	.096
	N	130
P7	Pearson Correlation	.397(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P8	Pearson Correlation	.186(*)
	Sig. (2-tailed)	.034
	N	130
P9	Pearson Correlation	.380(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P10	Pearson Correlation	.319(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P11	Pearson Correlation	.315(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P12	Pearson Correlation	.350(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P13	Pearson Correlation	.463(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P14	Pearson Correlation	.382(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P15	Pearson Correlation	.425(**)

	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P16	Pearson Correlation	.392(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P17	Pearson Correlation	.447(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P18	Pearson Correlation	.504(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P19	Pearson Correlation	.532(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P20	Pearson Correlation	.526(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P21	Pearson Correlation	.421(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P22	Pearson Correlation	.456(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P23	Pearson Correlation	.555(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P24	Pearson Correlation	.349(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P25	Pearson Correlation	.337(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P26	Pearson Correlation	.359(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P27	Pearson Correlation	.168
	Sig. (2-tailed)	.056
	N	130
P28	Pearson Correlation	.307(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P29	Pearson Correlation	.234(**)
	Sig. (2-tailed)	.007
	N	130
P30	Pearson Correlation	.352(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P31	Pearson Correlation	.251(**)



P32	Sig. (2-tailed)	.004
	N	130
	Pearson Correlation	.381(**)
P33	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
	Pearson Correlation	.258(**)
P34	Sig. (2-tailed)	.003
	N	130
	Pearson Correlation	.458(**)
P35	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
	Pearson Correlation	.377(**)

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 4. Uji Validitas Putaran 2

Correlations

	Total
P1 Pearson Correlation	.317(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P2 Pearson Correlation	.235(**)
Sig. (2-tailed)	.007
N	130
P3 Pearson Correlation	.252(**)
Sig. (2-tailed)	.004
N	130
P4 Pearson Correlation	.208(*)
Sig. (2-tailed)	.018
N	130
P5 Pearson Correlation	.501(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P7 Pearson Correlation	.400(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P8 Pearson Correlation	.184(*)
Sig. (2-tailed)	.036
N	130
P9 Pearson Correlation	.370(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P10 Pearson Correlation	.331(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P11 Pearson Correlation	.323(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P12 Pearson Correlation	.339(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P13 Pearson Correlation	.441(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P14 Pearson Correlation	.371(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P15 Pearson Correlation	.425(**)
Sig. (2-tailed)	.000
N	130
P16 Pearson Correlation	.381(**)

		Sig. (2-tailed)	.000
		N	130
P17	Pearson Correlation	.445(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P18	Pearson Correlation	.517(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P19	Pearson Correlation	.541(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P20	Pearson Correlation	.530(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P21	Pearson Correlation	.428(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P22	Pearson Correlation	.453(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P23	Pearson Correlation	.567(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P24	Pearson Correlation	.353(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P25	Pearson Correlation	.338(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P26	Pearson Correlation	.337(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P28	Pearson Correlation	.311(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P29	Pearson Correlation	.239(**)	
	Sig. (2-tailed)	.006	
	N	130	
P30	Pearson Correlation	.364(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P31	Pearson Correlation	.261(**)	
	Sig. (2-tailed)	.003	
	N	130	
P32	Pearson Correlation	.397(**)	
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	130	
P33	Pearson Correlation	.269(**)	

	Sig. (2-tailed)	.002
	N	130
P34	Pearson Correlation	.423(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130
P35	Pearson Correlation	.373(**)
	Sig. (2-tailed)	.000
	N	130

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Lampiran 5. Uji Reliabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.798	33

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
P1	4.55	1.121	130
P2	4.62	1.129	130
P3	4.05	1.235	130
P4	3.10	1.206	130
P5	4.14	1.133	130
P7	4.32	1.107	130
P8	3.42	1.206	130
P9	5.00	1.049	130
P10	3.75	1.314	130
P11	3.19	1.365	130
P12	4.39	1.053	130
P13	4.41	.946	130
P14	4.05	1.048	130
P15	4.42	1.077	130
P16	4.62	1.081	130
P17	4.20	1.197	130
P18	4.42	1.160	130
P19	4.31	1.133	130
P20	4.35	1.192	130
P21	3.95	1.253	130
P22	4.59	1.125	130
P23	4.38	1.116	130
P24	4.02	1.168	130
P25	4.25	1.143	130
P26	5.18	.814	130
P28	3.10	1.187	130
P29	4.28	1.155	130
P30	4.21	1.237	130
P31	3.68	1.347	130
P32	3.22	1.270	130
P33	3.06	1.299	130
P34	4.86	1.010	130
P35	4.05	1.167	130

Lampiran 6. Tabel Frekuensi Jawaban Responden

P1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	8	6.2	6.2	6.2
	3	12	9.2	9.2	15.4
	4	39	30.0	30.0	45.4
	5	42	32.3	32.3	77.7
	6	29	22.3	22.3	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	.8	.8	.8
	2	8	6.2	6.2	6.9
	3	10	7.7	7.7	14.6
	4	28	21.5	21.5	36.2
	5	56	43.1	43.1	79.2
	6	27	20.8	20.8	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	.8	.8	.8
	2	14	10.8	10.8	11.5
	3	28	21.5	21.5	33.1
	4	40	30.8	30.8	63.8
	5	28	21.5	21.5	85.4
	6	19	14.6	14.6	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P4

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	15	11.5	11.5	11.5
	2	26	20.0	20.0	31.5
	3	36	27.7	27.7	59.2
	4	38	29.2	29.2	88.5
	5	14	10.8	10.8	99.2
	6	1	.8	.8	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P5

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	9	6.9	6.9	6.9
	3	31	23.8	23.8	30.8
	4	40	30.8	30.8	61.5
	5	33	25.4	25.4	86.9
	6	17	13.1	13.1	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P7

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	7	5.4	5.4	5.4
	3	26	20.0	20.0	25.4
	4	34	26.2	26.2	51.5
	5	45	34.6	34.6	86.2
	6	18	13.8	13.8	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P8

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	10	7.7	7.7	7.7
	2	15	11.5	11.5	19.2
	3	46	35.4	35.4	54.6
	4	32	24.6	24.6	79.2
	5	24	18.5	18.5	97.7
	6	3	2.3	2.3	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P9

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	.8	.8	.8
	2	3	2.3	2.3	3.1
	3	8	6.2	6.2	9.2
	4	19	14.6	14.6	23.8
	5	51	39.2	39.2	63.1
	6	48	36.9	36.9	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P10

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	5	3.8	3.8	3.8
2	22	16.9	16.9	20.8
3	28	21.5	21.5	42.3
4	29	22.3	22.3	64.6
5	38	29.2	29.2	93.8
6	8	6.2	6.2	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P11

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	11	8.5	8.5	8.5
2	37	28.5	28.5	36.9
3	31	23.8	23.8	60.8
4	25	19.2	19.2	80.0
5	19	14.6	14.6	94.6
6	7	5.4	5.4	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P12

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	.8	.8	.8
2	3	2.3	2.3	3.1
3	24	18.5	18.5	21.5
4	35	26.9	26.9	48.5
5	50	38.5	38.5	86.9
6	17	13.1	13.1	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P13

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	1	.8	.8	.8
3	22	16.9	16.9	17.7
4	47	36.2	36.2	53.8
5	43	33.1	33.1	86.9
6	17	13.1	13.1	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P14

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	.8	.8	.8
2	7	5.4	5.4	6.2
3	31	23.8	23.8	30.0
4	47	36.2	36.2	66.2
5	34	26.2	26.2	92.3
6	10	7.7	7.7	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P15

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	.8	.8	.8
2	6	4.6	4.6	5.4
3	17	13.1	13.1	18.5
4	37	28.5	28.5	46.9
5	51	39.2	39.2	86.2
6	18	13.8	13.8	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P16

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	3	2.3	2.3	2.3
3	20	15.4	15.4	17.7
4	32	24.6	24.6	42.3
5	44	33.8	33.8	76.2
6	31	23.8	23.8	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P17

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	3	2.3	2.3	2.3
2	8	6.2	6.2	8.5
3	24	18.5	18.5	26.9
4	36	27.7	27.7	54.6
5	43	33.1	33.1	87.7
6	16	12.3	12.3	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P18

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	1.5	1.5	1.5
2	6	4.6	4.6	6.2
3	20	15.4	15.4	21.5
4	31	23.8	23.8	45.4
5	50	38.5	38.5	83.8
6	21	16.2	16.2	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P19

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	.8	.8	.8
2	9	6.9	6.9	7.7
3	18	13.8	13.8	21.5
4	41	31.5	31.5	53.1
5	43	33.1	33.1	86.2
6	18	13.8	13.8	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P20

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	1.5	1.5	1.5
2	8	6.2	6.2	7.7
3	18	13.8	13.8	21.5
4	40	30.8	30.8	52.3
5	39	30.0	30.0	82.3
6	23	17.7	17.7	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P21

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	5	3.8	3.8	3.8
2	15	11.5	11.5	15.4
3	21	16.2	16.2	31.5
4	39	30.0	30.0	61.5
5	41	31.5	31.5	93.1
6	9	6.9	6.9	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P22

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	2	1.5	1.5	1.5
2	3	2.3	2.3	3.8
3	14	10.8	10.8	14.6
4	39	30.0	30.0	44.6
5	41	31.5	31.5	76.2
6	31	23.8	23.8	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P23

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	.8	.8	.8
2	8	6.2	6.2	6.9
3	17	13.1	13.1	20.0
4	36	27.7	27.7	47.7
5	50	38.5	38.5	86.2
6	18	13.8	13.8	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P24

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	1	.8	.8	.8
2	12	9.2	9.2	10.0
3	32	24.6	24.6	34.6
4	37	28.5	28.5	63.1
5	35	26.9	26.9	90.0
6	13	10.0	10.0	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P25

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2	9	6.9	6.9	6.9
3	24	18.5	18.5	25.4
4	43	33.1	33.1	58.5
5	33	25.4	25.4	83.8
6	21	16.2	16.2	100.0
Total	130	100.0	100.0	

P26

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	6	4.6	4.6	4.6
	4	15	11.5	11.5	16.2
	5	58	44.6	44.6	60.8
	6	51	39.2	39.2	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P28

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	14	10.8	10.8	10.8
	2	26	20.0	20.0	30.8
	3	39	30.0	30.0	60.8
	4	36	27.7	27.7	88.5
	5	14	10.8	10.8	99.2
	6	1	.8	.8	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P29

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	3.8	3.8	3.8
	2	4	3.1	3.1	6.9
	3	17	13.1	13.1	20.0
	4	42	32.3	32.3	52.3
	5	48	36.9	36.9	89.2
	6	14	10.8	10.8	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P30

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	5	3.8	3.8	3.8
	2	6	4.6	4.6	8.5
	3	24	18.5	18.5	26.9
	4	33	25.4	25.4	52.3
	5	46	35.4	35.4	87.7
	6	16	12.3	12.3	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P31

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	8	6.2	6.2	6.2
	2	17	13.1	13.1	19.2
	3	33	25.4	25.4	44.6
	4	34	26.2	26.2	70.8
	5	26	20.0	20.0	90.8
	6	12	9.2	9.2	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P32

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	10	7.7	7.7	7.7
	2	30	23.1	23.1	30.8
	3	40	30.8	30.8	61.5
	4	27	20.8	20.8	82.3
	5	18	13.8	13.8	96.2
	6	5	3.8	3.8	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P33

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	19	14.6	14.6	14.6
	2	22	16.9	16.9	31.5
	3	44	33.8	33.8	65.4
	4	25	19.2	19.2	84.6
	5	17	13.1	13.1	97.7
	6	3	2.3	2.3	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P34

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	1	.8	.8	.8
	2	1	.8	.8	1.5
	3	12	9.2	9.2	10.8
	4	24	18.5	18.5	29.2
	5	55	42.3	42.3	71.5
	6	37	28.5	28.5	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

P35

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	2	1.5	1.5	1.5
	2	11	8.5	8.5	10.0
	3	29	22.3	22.3	32.3
	4	36	27.7	27.7	60.0
	5	41	31.5	31.5	91.5
	6	11	8.5	8.5	100.0
	Total	130	100.0	100.0	

Lampiran 7. Mean dan Standar Deviasi Jawaban Responden

Descriptive Statistics

	N	Mean	Std. Deviation
P1	130	4.55	1.121
P2	130	4.62	1.129
P3	130	4.05	1.235
P4	130	3.10	1.206
P5	130	4.14	1.133
P7	130	4.32	1.107
P8	130	3.42	1.206
P9	130	5.00	1.049
P10	130	3.75	1.314
P11	130	3.19	1.365
P12	130	4.39	1.053
P13	130	4.41	.946
P14	130	4.05	1.048
P15	130	4.42	1.077
P16	130	4.62	1.081
P17	130	4.20	1.197
P18	130	4.42	1.160
P19	130	4.31	1.133
P20	130	4.35	1.192
P21	130	3.95	1.253
P22	130	4.59	1.125
P23	130	4.38	1.116
P24	130	4.02	1.168
P25	130	4.25	1.143
P26	130	5.18	.814
P28	130	3.10	1.187
P29	130	4.28	1.155
P30	130	4.21	1.237
P31	130	3.68	1.347
P32	130	3.22	1.270
P33	130	3.06	1.299
P34	130	4.86	1.010
P35	130	4.05	1.167
Valid N (listwise)	130		

Lampiran 8. Analisis Faktor Putaran 1 (33 indikator)

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.622
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1494.472
	df	528
	Sig.	.000

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.622
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1494.472
	df	528
	Sig.	.000

Anti-Image Matrices																																			
	P1	P2	P3	P4	P5	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	
Anti-Image Covariance	P1	P2	P3	P4	P5	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	
P1	532	-0.140	-0.058	-0.066	-0.149	-0.100	-0.042	-0.130	-0.082	-0.110	-0.082	-0.124	-0.081	-0.120	-0.081	-0.120	-0.081	-0.120	-0.081	-0.120	-0.081	-0.120	-0.082	-0.105	-0.173	-0.053	-0.051	-0.084	-0.097	-0.097	-0.102	-0.025	-0.027	-0.102	-0.025
P2	155	820	-0.104	-0.031	-0.066	-0.101	-0.031	-0.066	-0.101	-0.031	-0.066	-0.104	-0.192	-0.034	-0.118	-0.058	-0.030	-0.001	-0.01	0.041	0.111	0.001	0.056	-0.082	-0.056	-0.082	-0.056	-0.082	-0.056	-0.082	-0.056	-0.082	-0.056	-0.082	
P3	-140	-0.021	588	-135	-1305	-0.049	-0.071	-1.00	0.09	-0.069	-0.03	-128	-0.065	-0.11	-0.071	-0.032	-0.067	-0.053	-0.038	0.030	0.17	0.076	-0.092	-0.068	-0.083	-0.036	-0.020	-0.027	-0.071	-0.021	-0.042	-0.043	-0.087	-0.021	
P4	-008	-0.104	-135	0.046	-0.042	-0.062	-0.16	0.09	-0.039	-0.076	-0.063	-0.076	-0.065	-0.076	-0.029	-0.111	0.074	-0.081	-0.022	-0.051	-0.073	-0.009	-0.009	-0.007	-0.051	-0.071	-0.027	-0.030	-0.025	-0.025	-0.073	-0.030	-0.027	-0.078	
P5	-096	-0.031	-0.09	-0.042	552	-0.12	-0.036	-0.103	-0.062	-0.039	-0.062	-0.017	-0.111	-0.001	0.072	-0.038	-0.043	-0.063	-0.040	-0.024	-0.072	-0.067	-0.036	-0.050	-0.085	-0.101	-0.110	-0.029	-0.030	-0.055	-0.055	-0.009	-0.055	-0.009	
P7	-149	-0.064	-0.038	-0.062	-0.102	560	-0.151	-0.071	-0.063	-0.005	-0.131	-0.053	-0.103	-0.067	-0.081	-0.001	-0.044	-0.055	-0.014	-0.003	-0.009	-0.042	-0.004	-0.093	-0.085	-0.080	-0.047	-0.049	-0.122	-0.033	-0.007	-0.018	-0.007		
P8	-000	-0.021	0.071	-0.159	-0.033	-0.151	888	-0.043	-0.053	-0.092	-0.043	-0.059	-0.10	0.18	-0.039	-0.023	-0.011	-0.043	-0.002	-0.001	-0.069	-0.064	-0.069	-0.081	-0.004	-0.015	-0.084	-0.101	-0.102	-0.087	-0.098	-0.040	-0.116	-0.004	
P9	-042	-0.104	-0.100	-0.099	-0.096	-0.071	-0.04	694	-0.083	-0.071	-0.09	-0.045	-0.091	-0.089	-0.018	-0.016	-0.066	-0.072	-0.040	-0.047	-0.024	-0.022	-0.036	-0.144	-0.000	-0.035	-0.024	-0.043	-0.082	-0.008	-0.050	-0.001	-0.001		
P10	-120	-0.038	-0.092	-0.012	-0.038	-0.092	-0.038	-0.092	-0.012	-0.038	-0.092	-0.038	-0.092	-0.012	-0.038	-0.092	-0.038	-0.092	-0.012	-0.038	-0.092	-0.038	-0.092	-0.038	-0.092	-0.012	-0.038	-0.092	-0.038	-0.092	-0.012	-0.038	-0.092	-0.038	
P11	082	-0.036	-0.089	-0.076	-0.062	-0.005	-0.092	-0.071	-0.090	-0.077	-0.044	-0.063	-0.004	-0.032	-0.060	-0.024	-0.036	-0.036	-0.011	-0.044	-0.012	-0.017	-0.033	-0.007	-0.006	-0.002	-0.011	-0.04	-0.26	-0.021	-0.067	-0.028	-0.033		
P12	-110	-0.030	-0.033	-0.065	-0.039	-0.131	-0.04	-0.039	-0.070	-0.074	-0.046	-0.117	-0.024	-0.109	-0.038	-0.066	-0.034	-0.012	-0.055	-0.081	-0.037	-0.033	-0.007	-0.087	-0.052	-0.039	-0.010	-0.070	-0.089	-0.024	-0.115	-0.063	-0.033		
P13	-075	-042	-128	-076	-062	-053	-06	-045	-081	-063	-117	-458	-108	-094	-006	-001	-052	-047	-034	-000	-025	-040	-021	-024	-054	-008	-072	-071	-025	-104	-034	-068	-008		
P14	-124	-192	-065	-029	-017	-013	-06	-016	-148	-004	-024	-108	-488	-050	-053	-008	-001	-060	-010	-036	-033	-087	-046	-054	-001	-063	-058	-087	-034	-036	-071	-158	-066		
P15	-017	-004	-001	-011	-011	-011	-067	018	-069	-046	032	-109	-094	-005	573	-144	-054	-122	-031	-027	-079	-043	-007	-068	-003	-045	-021	-095	-064	-012	-026	-060	-087	-012	
P16	-041	-018	-091	-074	-001	-081	039	-119	-103	-060	-038	-006	-053	-144	-591	-099	-133	-027	-114	-033	-097	-003	-006	-032	-063	-098	-079	-045	-084	-008	-045	-002	-018	-004	
P17	-003	-058	032	-081	072	-001	-02	016	-034	-024	-086	-001	-008	-054	-099	-372	-174	-017	-001	-113	-057	-022	-021	-051	-002	-059	-076	-031	-007	-016	-029	-034	037	-004	
P18	-003	-087	-029	-003	-003	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	
P19	-011	-008	-053	-051	-034	-014	-04	-072	-022	-036	-016	-047	-060	-031	027	-017	-118	-066	-025	-054	-102	-044	-007	-000	-009	-011	-036	-036	-007	-007	-035	-004	-003	-004	
P20	-050	-017	-038	-007	-063	-055	-00	-026	-020	-012	-021	-034	-110	-027	-114	-001	-050	-068	-285	-160	-040	-073	-046	-042	-065	-120	-063	-051	-071	-081	-114	-033	-004	-004	
P21	-021	-048	-030	-053	-004	-014	-001	-040	-012	-044	-055	-000	-036	-079	-013	-113	-048	-025	-160	-299	-082	-035	-025	-042	-009	-090	-077	-039	-057	-048	-044	-029	-009	-009	
P22	-003	-011	-017	-008	-024	-003	-069	-047	-010	-012	-081	-025	-033	-043	-097	-007	-076	-054	-040	-082	-049	-057	-057	-024	-042	-045	-038	-033	-016	-009	-067	-044	-041	-083	
P23	-001	-085	-076	-009	-072	-009	-06	-024	-018	-017	-037	-040	-087	-007	-003	-022	-027	-102	-073	-053	-057	-039	-121	-059	-075	-029	-001	-054	-034	-049	-054	-024	-017	-004	
P24	-039	-056	-092	-007	-067	-042	-069	-002	-077	-099	-033	-021	-046	-068	-006	-021	-008	-044	-046	-025	-024	-121	-295	-219	-025	-053	-006	-019	-034	-009	-030	-026	-098	-008	
P25	-022	-082	-068	-051	-066	-004	-08	-036	-088	-077	-007	-024	-054	-035	-032	-051	-001	-007	-042	-042	-042	-059	-219	-341	-002	-035	-023	-016	-082	-029	-037	-033	-108	-008	
P26	-105	-011	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	-014	
P27	-173	-033	-036	-027	-107	-085	-02	-000	-068	-006	-052	-008	-063	-021	-098	-050	-007	-009	-120	-090	-038	-029	-053	-035	-144	-027	-062	-017	-075	-091	-103	-067	-031	-001	
P28	-023	-052	-020	-030	-061	-080	-08	-035	-072	-012	-039	-088	-058	-095	-079	-076	-078	-016	-063	-077	-033	-001	-006	-023	-044	-062	-024	-279	-016	-023	-122	-066	-033	-003	
P30	-061	-031	-027	-025	-110	-047	-10	-024	-006	-041	-010	-072	-087	-064	-045	-031	-021	-036	-051	-039	-016	-054	-019	-016	-020	-017	-279	-461	-040	-101	-085	-020	-134	-004	
P31	-064	-004	-077	-025	-029	-049	-10	-043	-016	-261	-070	-017	-034	-012	-084	-007	-075	-036	-071	-057	-009	-034	-034	-082	-039	-075	-019	-040	-524	-072	-061	-134	-004	-004	
P32	-097	-008	-021	-073	-030	-122	-087	-082	-051	-021	-089	-025	-036	-026	-008	-016	-015	-080	-061	-048	-067	-049	-005	-029	-085	-091	-023	-010	-072	-049	-186	-096	-054	-004	
P33	-007	-027	-042	-030	-055	-033	-010	-008	-024	-067	-024	-104	-071	-060	-045	-029	-020	-007	-114	-044	-049	-054	-030	-037	-120	-103	-022	-085	-027	-186	-055	-050	-006	-006	
P34	-102	-081	-003	-027	-055	-007	-050	-147	-028	-115	-034	-158	-087	-002	-006	-055	-033	-029	-044	-024	-026	-003	-067	-067	-067	-067	-067	-067	-067	-067	-067	-067	-067	-067	
P35	-025	-017	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087	-013	-087
Anti-Image Correlation	P1	P2	P3	P4	P5	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	
P1	4557	-274	-251	-014	-177	-273	000	-699	-218	-163	-226	-152	-243	-031	-072	-006	-006	-022	-129	054	005	002	-099	-052	-192	300	-048	-122	-121	-189	-013	-206	-045	-004	
P2	-274	5668	036	-173	-051	111	032	-021	021	-068	-059	-080	-356	-007	-030	-123	-063	-014	-041	114	019	165	134	-182	-018	-054	-104	-058	-006	-015	-049	155	-035	-005	
P3	-251	036	4888	-227	-016	067	111	-157	-067	-168	-065	-246	-121	-175	-155	-069	-142	-096	-093	071	032	150	-222	-151	-144	-060	-039	-051	-139	-039	-077	-005	-150	-050	-005
P4	-014	-173	-227	6328	-073	-017	-25	013	-080	-142	-125	-144	-053	-019	-124	-171	-045	-090	-016	-125	-014	-018	-016	-112	-122	-043	-059	-048	-044	-135	-055	-052	-132	-016	-004
P5	-177	-055	-016	-073	7018	-183	-05	-156	-185	-121	-078	-122	-032	-197	-001	-159	-084	-064	-159	-009	-045	-146	-165	-084	-090	-183	-127	-217	-054	-058	-104	-109	-136	-012	-004
P7	-273	-111	-067	-017	-183	6059	-243	-114	-112	-010	-063	-105	-026	-118	-140	-003	-095	-027	-138	-004	-005	-017	-104	-009	-166	-143	-164	-09							

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Communalities

	Initial	Extraction
P1	1.000	.642
P2	1.000	.650
P3	1.000	.663
P4	1.000	.663
P5	1.000	.648
P7	1.000	.849
P8	1.000	.654
P9	1.000	.748
P10	1.000	.686
P11	1.000	.698
P12	1.000	.783
P13	1.000	.671
P14	1.000	.760
P15	1.000	.616
P16	1.000	.568
P17	1.000	.749
P18	1.000	.688
P19	1.000	.656
P20	1.000	.701
P21	1.000	.750
P22	1.000	.656
P23	1.000	.702
P24	1.000	.831
P25	1.000	.751
P26	1.000	.600
P28	1.000	.610
P29	1.000	.833
P30	1.000	.800
P31	1.000	.769
P32	1.000	.694
P33	1.000	.669
P34	1.000	.720
P35	1.000	.760

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5.200	15.756	15.756	5.200	15.756	15.756	3.755	11.379	11.379
2	3.046	9.231	24.988	3.046	9.231	24.988	2.191	6.640	18.019
3	2.324	7.043	32.031	2.324	7.043	32.031	2.131	6.459	24.477
4	2.007	6.082	38.112	2.007	6.082	38.112	2.051	6.215	30.692
5	1.878	5.690	43.802	1.878	5.690	43.802	1.873	5.677	36.369
6	1.763	5.344	49.146	1.763	5.344	49.146	1.815	5.501	41.870
7	1.369	4.148	53.294	1.369	4.148	53.294	1.719	5.210	47.080
8	1.276	3.867	57.160	1.276	3.867	57.160	1.701	5.156	52.236
9	1.255	3.802	60.962	1.255	3.802	60.962	1.661	5.032	57.268
10	1.112	3.370	64.333	1.112	3.370	64.333	1.648	4.993	62.261
11	1.006	3.048	67.380	1.006	3.048	67.380	1.402	4.248	66.508
12	1.001	3.033	70.414	1.001	3.033	70.414	1.289	3.906	70.414
13	.931	2.820	73.234						
14	.862	2.612	75.846						
15	.832	2.520	78.366						
16	.753	2.283	80.649						
17	.618	1.871	82.520						
18	.612	1.856	84.375						
19	.593	1.797	86.172						
20	.552	1.673	87.845						
21	.510	1.546	89.391						
22	.467	1.416	90.807						
23	.438	1.329	92.135						
24	.394	1.193	93.328						
25	.374	1.133	94.462						
26	.342	1.036	95.497						
27	.295	.894	96.391						
28	.263	.796	97.188						
29	.240	.728	97.915						
30	.221	.670	98.585						
31	.196	.595	99.180						
32	.145	.439	99.620						
33	.125	.380	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
P1	.228	.303	-.110	.052	.252	.516	.084	-.170	-.249	-.079	.044	.220
P2	.088	.416	-.182	-.315	.316	.010	.142	.350	.183	-.195	-.131	.078
P3	.127	.319	-.223	.254	.430	.261	-.119	-.005	.095	-.114	.123	.356
P4	-.020	.519	.195	.009	.377	-.187	-.073	.173	-.271	-.182	-.010	.189
P5	.457	.247	.151	.343	.196	-.162	.051	-.205	-.169	-.271	.107	-.121
P7	.386	.091	.122	.380	.216	.135	-.075	-.166	-.287	.065	-.557	-.191
P8	.124	.128	-.095	-.242	-.305	-.415	.016	.192	-.407	.019	.242	.167
P9	.373	.148	-.135	-.026	-.020	-.083	.556	-.078	-.086	-.065	.060	-.480
P10	.240	.191	.247	.010	.003	.518	.420	.183	.002	.130	-.190	-.006
P11	.075	.664	.097	-.093	.109	.104	-.194	-.071	.065	.353	.056	-.187
P12	.273	.371	-.464	.085	-.013	-.402	-.313	-.093	.049	.023	-.220	-.169
P13	.502	.106	-.577	.038	.055	.052	-.187	-.125	-.075	.021	.102	-.009
P14	.302	.326	-.419	-.132	.036	-.070	.100	.529	.142	.165	-.149	.061
P15	.408	.251	-.111	-.164	-.362	-.049	-.189	-.295	.110	-.229	-.152	.060
P16	.406	.066	-.277	-.048	.035	.209	.092	-.061	.466	-.110	.140	-.117
P17	.583	-.272	.111	-.428	.008	.060	-.256	.136	.136	.030	-.165	-.073
P18	.603	-.092	.271	-.428	-.065	.057	.017	.052	-.068	-.022	-.212	.002
P19	.587	.096	.118	-.255	-.075	-.130	.148	.207	-.310	-.186	.042	-.048
P20	.683	-.313	.188	-.073	.124	-.036	-.136	-.119	-.098	-.133	-.055	.125
P21	.576	-.403	.339	-.138	.160	-.117	-.175	-.113	.098	-.054	-.055	.154
P22	.597	-.303	.123	-.199	.110	.167	-.038	-.023	.231	.138	.137	.141
P23	.679	-.129	.080	.050	.002	.038	-.020	.170	-.251	.104	.299	-.145
P24	.456	-.321	-.001	.507	.300	-.202	.105	.069	.037	.333	.062	.003
P25	.431	-.307	-.063	.333	.303	-.388	.061	.196	.202	.170	.029	-.025
P26	.447	-.098	-.458	-.052	-.087	.219	.020	-.147	-.031	-.203	.229	-.082
P28	.229	.197	.234	.177	-.292	-.158	.299	-.120	.370	-.266	-.102	.009
P29	.165	.085	.218	.466	-.486	.251	-.229	.410	.004	-.103	-.057	.004
P30	.283	.161	.304	.502	-.323	.138	-.224	.274	.125	-.225	.183	-.046
P31	.070	.456	.295	-.216	-.059	.253	-.347	-.057	-.012	.335	.201	-.281
P32	.212	.486	.437	-.067	.122	-.246	.055	-.122	.235	.017	.260	.030
P33	.047	.532	.376	-.012	-.036	-.344	.108	-.173	.126	.148	-.069	.196
P34	.424	.185	-.378	.173	-.460	-.093	-.037	-.037	-.014	.209	-.135	.218
P35	.388	.049	-.023	.069	-.389	.099	.348	-.236	-.099	.357	.032	.355

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 12 components extracted.

Rotated Component Matrix

	Component											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
P1	.052	-.057	-.068	-.156	-.026	.713	.135	.041	.124	.174	-.023	.179
P2	.035	.024	.162	-.134	-.124	.222	.081	.698	.005	-.206	.005	-.048
P3	-.085	.120	.068	.138	.051	.735	-.144	.181	.022	-.051	-.134	-.028
P4	-.097	-.049	.383	-.024	-.007	.362	-.101	.222	.100	-.308	.403	.214
P5	.123	.197	.353	.224	.177	.330	.386	-.191	-.017	-.134	.127	.243
P7	.165	.126	.000	.169	.107	.162	.105	-.066	.068	.037	-.115	.839
P8	.032	.164	.051	-.054	-.009	-.129	.057	.075	-.018	.161	.728	-.196
P9	.014	.057	.083	.094	-.097	-.074	.824	.120	.012	.103	.018	.096
P10	.134	-.456	.037	-.094	.180	.175	.256	.302	.149	.320	-.191	.262
P11	-.105	.133	.265	-.056	-.021	.135	.014	.173	.732	.020	-.034	.101
P12	-.079	.804	.102	.121	-.041	-.040	.042	.216	.116	-.055	.065	.182
P13	.160	.593	-.253	.154	-.040	.347	.198	.101	.085	.155	.032	-.039
P14	.016	.229	-.061	.153	.047	.030	.065	.795	.079	.151	.104	-.037
P15	.297	.542	.216	-.349	.128	.024	.098	-.008	-.004	.193	-.039	.014
P16	.218	.248	.000	.060	.065	.186	.326	.216	.034	.070	-.423	-.280
P17	.801	.112	-.139	.005	.017	-.161	-.010	.182	.109	-.033	-.059	.004
P18	.745	-.040	.068	-.133	-.001	-.092	.150	.154	.061	.126	.103	.156
P19	.476	.034	.096	-.035	.113	.032	.393	.195	-.018	.041	.451	.077
P20	.747	.110	.027	.182	.043	.147	.068	-.154	-.144	.024	.076	.134
P21	.789	.010	.133	.231	-.013	-.002	-.089	-.172	-.123	-.039	-.033	.036
P22	.692	-.047	-.037	.231	-.011	.119	.031	.015	.068	.179	-.170	-.196
P23	.477	.021	-.151	.355	.239	.118	.350	-.048	.187	.108	.286	-.015
P24	.174	.008	-.018	.854	.058	.064	.075	-.075	-.086	.139	-.052	.148
P25	.225	.120	.058	.788	.026	-.073	.057	.110	-.187	-.047	-.043	.010
P26	.232	.356	-.317	-.028	.034	.286	.402	-.027	-.083	.139	-.058	-.207
P28	.053	.074	.550	-.071	.291	-.126	.257	.026	-.231	.156	-.222	-.013
P29	-.007	-.021	-.073	-.020	.884	-.050	-.092	.032	.029	.129	.020	.125
P30	.058	.034	.154	.099	.860	.084	.050	-.082	.070	-.030	-.015	-.028
P31	.084	-.009	.100	-.184	.113	.015	-.005	-.048	.838	-.024	.012	-.008
P32	.118	-.027	.720	.070	.030	.098	.110	.013	.321	-.073	.055	-.148
P33	-.060	.024	.751	-.024	-.049	-.037	-.090	.057	.195	.157	.112	.094
P34	.031	.524	-.008	.068	.211	.000	.006	.149	-.026	.599	.105	.053
P35	.134	.006	.121	.050	.016	.090	.117	-.080	-.006	.831	.083	-.001

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 11 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	.717	.304	.088	.287	.201	.199	.355	.127	.053	.250	.058	.109
2	-.353	.220	.511	-.276	.110	.305	.111	.356	.461	.031	.133	.121
3	.307	-.593	.510	-.052	.254	-.177	-.123	-.302	.191	-.144	.046	.175
4	-.433	.069	.050	.518	.521	.202	-.010	-.271	-.188	.072	-.167	.287
5	.071	-.189	.041	.405	-.474	.476	-.053	.155	.056	-.516	-.123	.178
6	.075	-.357	-.455	-.353	.227	.451	.050	.012	.241	.183	-.427	.063
7	-.200	-.462	.203	.060	-.243	-.031	.582	.204	-.350	.370	-.044	-.008
8	-.011	-.289	-.242	.197	.434	-.157	-.104	.678	-.027	-.198	.292	-.100
9	.060	.103	.317	.112	.090	-.179	-.125	.252	-.023	-.049	-.751	-.432
10	-.084	-.117	-.116	.428	-.264	-.238	-.246	.048	.572	.511	-.016	.069
11	-.085	-.110	-.010	.204	.090	.257	.227	-.307	.246	-.072	.251	-.768
12	.101	-.085	.215	-.042	-.047	.430	-.603	.086	-.374	.408	.192	-.183

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Lampiran 9. Analisis Faktor Putaran 2 (26 indikator)

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.717
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1084.017
	df	325
	Sig.	.000

Anti-image Matrices

	P2	P4	P5	P7	P9	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P30	P32	P33	P34	P35		
Anti-image Covariance	P2	.658	-.135	-.072	.030	.000	-.039	.006	.012	-.200	.002	-.057	-.057	-.049	-.011	.001	.062	.004	.103	.071	-.094	-.058	.030	-.045	.021	.081	-.024	
	P4	-.135	.680	-.063	-.053	.024	-.115	-.074	.043	-.061	.014	.073	.101	.009	-.059	-.024	-.051	.010	-.008	-.021	.069	.060	.001	-.076	.004	.040	.083	
	P5	-.072	-.063	.610	-.135	-.096	-.036	-.055	.022	.041	-.099	.012	.098	.026	-.038	-.048	-.020	.026	.072	-.057	.018	.019	.120	-.062	.031	.032	.004	
	P7	.030	-.053	-.135	.715	-.074	-.081	-.076	-.047	.023	.040	.053	.002	-.069	.030	-.063	-.005	.005	.026	-.089	.050	.070	-.050	.093	-.008	-.024	.026	
	P9	.000	.024	-.096	-.074	.741	.006	.024	-.011	-.002	.061	-.134	.021	-.071	-.098	.036	.031	.053	.006	.013	-.057	.148	.089	-.061	-.021	-.016	-.059	
	P11	-.039	-.115	-.036	-.081	.006	.703	-.049	-.076	-.040	.035	.007	-.026	-.001	.088	.012	.040	-.015	.040	.096	-.022	.018	-.011	.084	.116	.039	-.090	
	P12	.006	-.074	-.055	-.076	.024	-.049	.527	-.165	.030	-.115	.013	-.124	.065	.010	.014	.063	.089	.042	.018	-.050	.056	.059	-.064	.039	.132	.083	
	P13	.012	.043	.022	-.047	-.011	-.076	-.165	.556	-.103	-.056	-.039	.017	.040	-.049	-.038	.006	.035	.026	-.036	.034	.128	.003	.013	.099	.017	-.055	
	P14	-.200	-.061	.041	.023	-.002	-.040	-.030	.030	.576	.044	-.078	-.013	.010	-.072	.106	-.030	.031	.104	.025	-.048	.025	.064	.084	.074	-.154	.050	
	P15	.002	.014	-.099	.040	.061	.035	-.115	-.056	.044	.626	-.158	.038	-.119	.027	.024	-.084	.056	.015	.095	.001	.031	.005	-.032	.034	-.117	-.047	
	P16	-.057	.073	-.012	.053	.134	.007	.013	-.039	-.078	-.158	.680	-.082	.110	.043	-.116	.106	-.114	.015	-.032	.012	.004	.044	-.027	.011	.011	.038	
	P17	-.057	.101	.098	.002	.021	-.026	-.124	.017	-.013	.038	-.082	.395	-.179	-.021	-.016	-.114	-.056	.037	-.013	.047	.028	.015	-.014	.066	.022	.044	
	P18	-.049	.009	.026	-.069	-.071	-.001	.065	.040	.010	-.119	.110	-.179	.428	-.127	-.028	.027	.083	.024	-.001	.008	.015	.021	-.002	-.026	.008	-.026	
	P19	-.011	-.059	-.038	.030	-.098	.088	.010	-.049	-.072	.027	.043	-.021	-.127	.530	-.078	.027	.058	.123	.064	-.020	.010	.030	-.075	.013	-.029	-.025	
	P20	.001	-.024	-.048	-.063	.036	.012	.014	-.038	.106	.024	-.116	-.016	-.028	-.078	.331	-.170	.002	.083	.043	-.056	.048	.038	.106	.107	-.022	.005	
	P21	.062	.051	-.020	.005	.031	.040	.063	.006	-.030	-.084	.106	-.114	.027	.027	-.170	.338	.096	.057	-.022	-.052	.028	.004	.064	.014	.048	-.009	
	P22	.004	.010	-.026	.005	.053	-.015	.089	-.035	.031	.056	-.114	-.056	.083	.058	.002	-.096	.513	.056	.019	-.040	.042	.016	-.076	.066	.037	-.084	
	P23	.103	-.008	-.072	.026	.006	-.040	.042	-.026	-.104	-.015	.015	-.037	-.024	-.123	-.083	.057	.056	.468	-.129	.062	.068	.087	-.043	.063	.030	.005	
	P24	.071	-.021	-.057	-.089	.013	.096	-.018	-.036	.025	.095	-.032	-.013	.001	.064	.043	-.022	.019	.129	.338	-.239	.022	.016	.000	.030	.006	-.106	
	P25	-.094	.069	.018	.050	-.057	-.022	-.050	.034	-.048	.001	.012	.047	.008	-.020	-.056	-.052	.040	.062	-.239	.392	.016	-.026	.020	.046	.028	.112	
	P26	-.058	.060	.019	.070	-.148	-.018	-.056	-.128	.025	-.031	.004	.028	.015	.010	-.048	-.028	.042	.068	.022	.016	.637	.013	.057	.110	-.057	.002	
	P30	.030	-.001	-.120	-.050	.089	-.011	.059	-.003	.064	.005	-.044	-.015	.021	-.030	.038	-.004	.016	.087	.016	.026	-.013	.836	.068	-.026	-.114	.018	
	P32	-.045	-.076	-.062	.093	-.061	-.084	-.064	.013	.084	-.032	-.027	-.014	-.002	-.075	.106	-.064	-.076	.043	.000	.020	.057	.068	.544	.232	.073	.029	
	P33	.021	.004	.031	-.008	-.021	-.116	-.039	.099	-.074	-.034	.011	.066	.026	-.013	-.107	.014	.066	.063	.030	.046	.110	-.026	.232	.572	.057	-.020	
	P34	.081	.040	.032	-.024	-.016	.039	-.132	.017	-.154	-.117	.011	.022	-.008	-.029	-.022	.048	-.037	.030	-.006	-.028	.057	-.114	.073	.057	.545	-.207	
	P35	-.024	.083	-.004	.026	-.059	-.090	.083	-.055	.050	-.047	.038	.044	-.026	-.025	-.005	-.009	-.084	.005	-.106	.112	-.002	.018	-.029	.020	-.207	.674	
	Anti-image Correlation	P2	.570 ^a	-.201	-.114	.044	-.001	.057	.009	.020	-.325	.003	-.085	-.113	-.091	-.018	.002	.131	.007	.186	.150	-.186	-.090	.040	-.075	.035	.135	-.036
		P4	-.201	.678 ^a	-.097	-.076	.034	-.167	-.123	.071	-.097	.021	.107	.195	.017	-.098	-.050	-.107	.017	-.013	-.045	.133	.091	.002	-.125	.006	.066	.123
		P5	-.114	-.097	.781 ^a	-.204	-.143	-.055	-.097	.037	.068	-.159	-.019	.200	.051	-.067	-.107	-.044	.046	.134	-.125	.037	.031	.169	.108	.052	.056	-.006
		P7	.044	-.076	-.204	.736 ^a	-.101	-.114	-.124	-.074	.035	.059	.077	.004	-.124	.049	-.130	.011	.008	.045	-.181	.094	.045	.149	.013	.039	.037	
		P9	-.001	.034	-.143	-.101	.724 ^a	.008	.039	-.017	-.003	.090	-.189	.039	-.127	-.157	.072	.061	.085	.011	.026	-.105	.215	.113	-.095	.032	.026	-.083
		P11	-.057	-.167	-.055	-.114	.008	.701 ^a	-.080	-.121	-.063	.053	.010	-.049	-.002	.145	.026	.083	.025	.070	.196	-.042	.027	.015	.136	.182	.062	-.131
		P12	.009	-.123	-.097	-.124	.039	-.080	.646 ^a	-.305	-.055	-.201	.021	-.271	.137	.018	.034	.149	.170	.084	-.041	-.110	.096	.089	-.119	.072	-.247	.139
		P13	.020	.071	.037	-.074	-.017	-.121	-.305	.808 ^a	-.182	-.096	-.063	.037	.082	-.090	-.088	.013	.066	.051	-.083	.073	.214	.005	.024	.176	.031	.091
		P14	-.325	-.097	.068	.035	-.003	-.063	-.055	-.182	.625 ^a	.074	-.125	-.027	.019	-.130	.242	-.068	.057	.199	.056	-.101	.041	.093	.151	-.129	-.275	.080
P15		.003	.021	-.159	.059	.090	.053	-.201	-.096	.074	.693 ^a	-.242	.076	.231	.048	.054	-.182	.099	.027	.206	.002	.049	.007	.054	.057	-.200	-.072	
P16		-.085	.107	-.019	.077	-.189	.010	.021	-.063	-.125	-.242	.650 ^a	-.159	.203	.072	-.244	.221	.193	.027	-.068	.022	.049	.057	.058	.045	.018	.057	
P17		-.113	.195	.200	.004	.039	-.049	-.271	.037	-.027	.076	-.159	.746 ^a	-.436	-.045	-.045	-.313	.124	.086	-.036	.119	.056	.025	.030	.138	.048	.085	
P18		-.091	.017	.051	-.124	-.127	-.002	.137	.082	.019	-.231	.203	-.436	.770 ^a	-.267	-.073	.070	.178	.054	-.052	.019	.028	.035	-.003	.053	-.017	-.049	
P19		-.018	-.098	-.067	.049	-.157	.145	.018	-.090	-.130	.048	.072	-.045	.267	.806 ^a	-.187	.063	.111	.246	.152	.045	.017	-.044	.140	-.023	.054	-.042	
P20		.002	-.050	-.107	-.130	.072	.026	.034	-.088	.242	.054	-.244	-.045	.073	-.187	.750 ^a	-.507	.006	.212	.129	-.155	.105	.072	.251	-.247	-.053	.011	
P21		.131	-.107	-.044	-.011	.061	.083	.149	.013	-.068	-.182	.221	-.313	.070	.063	-.507	.733 ^a	-.231	.143	-.066	-.144	.061	.008	-.148	.032	.112	-.019	
P22		.007	.017	-.046	.008	.085	-.025	.170	-.066	-.057	.099	-.193	-.124	-.178	.111	.006	-.231	.843 ^a	-.115	.045	-.088	.074	.024	.143	.122	.070	-.142	
P23		.186	-.013	-.134	.045	.011	-.070	.084	-.051	-.199	-.027	.027	-.086	.054	-.246	-.212	.143	-.115	.799 ^a	.325	.146	.125	.139	-.085	.122	.059	.009	
P24		.150	-.045	-.125	-.181	.026	.196	-.041	-.083	.056	.206	-.068	-.036	.003	.152	.129	-.066	.045	.325	.619 ^a	.656	.046	.031	.000	-.068	-.013	.222	
P25		-.186	.133	.037	.094	-.105	-.042	-.110	.073	-.101	.002	.022	.119	.019	-.045	-.155	-.144	-.088	.146	.656	.623 ^a	.033	.045	-.017	.696 ^a	.101	.217	
P26		-.090	.091	.031	.104	-.215	-.027	-.096	-.214	.041	-.049	.007	.056	.028	.017	-.105	-.061	-.074	.125	.046	.033	.809 ^a	-.017	.097	.182	-.097	-.002	
P30		.040	-.002	-.169	-.065	.113	-.015	.089	-.005	.093	.007	-.058	-.025	.035	-.044	.072	-.008	.024	.139	.031	-.045	-.017	.696 ^a	-.101	-.038	.169	.024	
P32		-.075	-.125	-.108	.149	-.095	-.136	-.119	.024	.151	-.054	-.045	.030	-.003	-.140	.251												

Communalities

	Initial	Extraction
P2	1.000	.622
P4	1.000	.588
P5	1.000	.656
P7	1.000	.596
P9	1.000	.552
P11	1.000	.417
P12	1.000	.690
P13	1.000	.616
P14	1.000	.665
P15	1.000	.630
P16	1.000	.659
P17	1.000	.711
P18	1.000	.726
P19	1.000	.634
P20	1.000	.689
P21	1.000	.745
P22	1.000	.569
P23	1.000	.579
P24	1.000	.838
P25	1.000	.804
P26	1.000	.579
P30	1.000	.353
P32	1.000	.682
P33	1.000	.666
P34	1.000	.722
P35	1.000	.594

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5.035	19.367	19.367	5.035	19.367	19.367	3.578	13.763	13.763
2	2.702	10.394	29.761	2.702	10.394	29.761	2.348	9.031	22.793
3	2.166	8.330	38.091	2.166	8.330	38.091	2.281	8.774	31.567
4	1.807	6.952	45.043	1.807	6.952	45.043	2.031	7.811	39.378
5	1.493	5.741	50.783	1.493	5.741	50.783	1.914	7.361	46.739
6	1.175	4.517	55.301	1.175	4.517	55.301	1.599	6.150	52.889
7	1.147	4.410	59.710	1.147	4.410	59.710	1.569	6.036	58.925
8	1.058	4.067	63.778	1.058	4.067	63.778	1.262	4.852	63.778
9	.975	3.749	67.526						
10	.936	3.599	71.126						
11	.810	3.115	74.241						
12	.805	3.096	77.337						
13	.715	2.750	80.087						
14	.664	2.553	82.640						
15	.553	2.128	84.768						
16	.533	2.049	86.818						
17	.502	1.933	88.750						
18	.469	1.804	90.554						
19	.453	1.742	92.296						
20	.409	1.574	93.869						
21	.362	1.394	95.263						
22	.326	1.253	96.516						
23	.303	1.165	97.681						
24	.245	.941	98.622						
25	.192	.737	99.359						
26	.167	.641	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
P2	.061	.447	-.037	-.288	.559	.126	-.041	.061
P4	-.060	.489	.417	.057	.284	-.267	-.115	-.052
P5	.435	.278	.294	.381	-.053	-.200	-.173	.292
P7	.364	.074	.172	.382	-.025	-.432	-.115	-.284
P9	.361	.226	-.108	.065	.016	.254	-.502	.193
P11	.026	.608	.146	-.079	.017	-.125	.039	-.027
P12	.276	.544	-.304	.204	.106	-.242	.303	-.149
P13	.507	.211	-.494	.101	.050	-.240	-.002	.005
P14	.285	.435	-.343	-.092	.386	.239	-.027	-.249
P15	.390	.322	-.155	-.224	-.330	-.194	.353	.170
P16	.397	.105	-.300	-.073	.094	.160	.217	.560
P17	.612	-.241	.055	-.450	.157	-.062	.166	-.130
P18	.606	-.099	.215	-.472	-.045	.016	-.122	-.251
P19	.582	.161	.162	-.253	-.025	.050	-.401	-.125
P20	.710	-.276	.214	-.062	-.015	-.222	.091	.043
P21	.610	-.394	.333	-.106	.077	-.143	.262	-.002
P22	.622	-.295	.075	-.218	.059	.137	.114	.088
P23	.686	-.095	.072	.087	-.038	.010	-.290	.027
P24	.480	-.267	.087	.643	.181	.251	.083	-.115
P25	.464	-.208	.058	.493	.406	.290	.218	-.041
P26	.449	-.052	-.506	-.054	-.018	-.180	-.191	.215
P30	.242	.114	.205	.244	-.327	.003	-.030	.269
P32	.175	.458	.550	-.078	-.046	.273	.135	.194
P33	.006	.516	.475	-.006	-.221	.238	.238	-.108
P34	.408	.286	-.421	.136	-.364	.180	.143	-.306
P35	.366	.076	-.121	.019	-.537	.325	-.076	-.199

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 8 components extracted.

Rotated Component Matrix

	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
P2	.019	.126	.247	-.058	.159	.634	-.291	.171
P4	-.078	.162	.477	-.056	.140	.120	-.434	-.320
P5	.085	.303	.313	.232	.489	-.361	-.185	-.040
P7	.176	.386	.035	.234	.175	-.234	-.066	-.519
P9	-.007	.027	.029	.072	.705	.124	.130	.126
P11	-.085	.314	.478	-.201	.091	.141	-.080	-.081
P12	-.072	.777	.165	.114	-.048	.186	.059	-.023
P13	.140	.664	-.231	.075	.252	.103	.115	.093
P14	.015	.336	.075	.131	.189	.685	.149	.051
P15	.273	.531	.211	-.257	-.043	-.153	.214	.303
P16	.152	.281	-.011	.111	.185	.027	-.013	.714
P17	.810	.083	-.075	.010	-.032	.185	.034	.078
P18	.762	-.044	.087	-.125	.206	.151	.192	-.135
P19	.478	.043	.156	-.087	.549	.157	.149	-.154
P20	.734	.170	-.031	.198	.136	-.248	-.039	.000
P21	.782	.020	.018	.275	-.083	-.205	-.094	.019
P22	.665	-.029	-.053	.200	.112	.003	.101	.246
P23	.457	.112	-.051	.236	.519	-.111	.123	-.048
P24	.155	.042	-.056	.870	.135	-.115	.124	-.073
P25	.206	.065	-.010	.860	.039	.090	-.019	.088
P26	.197	.389	-.429	-.059	.370	-.002	.076	.242
P30	.022	.091	.248	.099	.257	-.432	.097	.099
P32	.117	-.071	.783	.036	.145	-.015	-.022	.162
P33	-.038	-.001	.786	-.018	-.076	-.017	.193	-.061
P34	.020	.469	.022	.103	.076	.082	.691	.014
P35	.129	.048	.084	.012	.221	-.110	.712	.000

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 26 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5	6	7	8
1	.720	.385	.044	.317	.418	-.024	.214	.100
2	-.345	.503	.656	-.230	.236	.296	.034	-.003
3	.282	-.438	.666	.096	-.008	-.291	-.313	-.305
4	-.478	.208	-.027	.728	.111	-.376	-.002	-.211
5	.058	.003	-.094	.373	-.008	.644	-.658	.024
6	-.139	-.528	.228	.343	.113	.351	.503	.379
7	.143	.290	.247	.210	-.814	-.066	.057	.345
8	-.112	-.036	.034	-.080	.285	-.379	-.406	.768

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Lampiran 10. Analisis Faktor Putaran 3 (20 indikator)

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.692
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	857.766
	df	190
	Sig.	.000

Anti-image Matrices

	P2	P9	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P32	P33	P34	P35
Anti-image Covariance	P2	.711	-.023	-.034	.010	-.235	-.009	-.045	-.025	-.047	-.022	-.016	.055	-.002	.097	.082	-.086	-.088	.026	.109
	P9	-.023	.809	-.008	-.050	.010	.048	-.144	.049	-.081	-.106	.011	.026	.042	-.013	-.007	-.051	-.050	.009	-.021
	P12	-.034	-.008	.572	-.209	-.041	-.133	.036	-.115	.066	.014	-.009	.061	.090	.035	-.036	-.035	-.088	-.050	-.137
	P13	.010	-.050	-.209	.599	-.109	-.061	-.043	.013	.042	-.035	-.052	.009	-.049	-.048	-.027	.036	.032	.125	.005
	P14	-.235	.010	-.041	-.109	.596	.059	-.072	-.014	.009	.073	.118	-.030	-.030	-.101	.039	-.047	.088	-.095	-.149
	P15	-.009	.048	-.133	-.061	.059	.646	-.173	.080	-.118	.019	.019	-.094	.053	-.032	.099	.002	-.042	-.021	-.129
	P16	-.045	-.144	.036	-.043	-.072	-.173	.696	-.107	.121	.046	-.114	.116	-.119	.012	-.028	-.001	-.028	.018	.001
	P17	-.025	.049	-.115	.013	-.014	.060	-.107	.435	-.205	-.006	.001	-.114	-.058	-.024	.006	.033	.008	.070	.015
	P18	-.047	-.081	.066	.042	.009	-.118	.121	-.205	.436	-.129	-.034	.029	-.084	-.018	-.009	.012	.009	-.035	-.007
	P19	-.022	-.106	.014	-.035	-.073	.019	.046	-.006	-.129	.550	-.087	.019	.063	-.140	.059	.016	-.094	-.001	-.034
	P20	-.016	.011	-.009	-.052	.118	.019	-.114	.001	-.034	-.087	.347	-.189	-.002	-.102	.033	-.048	.127	-.112	-.022
	P21	.055	.026	.061	.009	-.030	-.094	.116	-.114	.029	.019	-.189	.346	-.100	.057	-.034	-.048	-.074	.026	.051
	P22	-.002	.042	.090	-.049	-.030	.053	-.119	-.058	-.084	.063	-.002	-.100	.517	-.069	.023	-.041	-.083	.078	-.040
	P23	.097	-.013	.035	-.048	-.101	-.032	.012	-.024	-.018	-.140	-.102	.057	-.069	.502	-.151	.071	-.074	.078	.020
	P24	.082	-.007	-.036	-.027	.039	.099	-.028	.006	-.009	.059	.033	-.034	.023	-.151	.374	-.258	.010	-.026	-.006
	P25	-.086	-.051	-.035	.036	-.047	.002	-.001	.033	.012	-.016	-.048	-.048	-.041	.071	-.258	.407	-.020	.049	-.037
	P32	-.088	-.050	-.088	.032	.088	-.042	-.028	.008	.009	-.094	.127	-.074	-.083	-.074	.010	-.020	.599	-.303	.098
	P33	.026	.009	-.050	.125	-.095	-.021	.018	.070	-.035	-.001	-.112	.026	.078	.078	-.026	.049	-.303	.616	-.050
	P34	.109	-.021	-.137	.005	-.149	-.129	.001	.015	-.007	-.034	-.022	.051	-.040	.020	-.006	-.037	.098	-.050	.575
	P35	-.017	-.070	.097	-.077	.053	-.048	.032	.034	-.026	-.009	.000	.001	-.091	.002	-.102	-.107	-.034	-.033	-.223
Anti-image Correlation	P2	.627 ^a	-.031	-.053	.015	-.361	-.013	-.064	-.045	-.084	-.034	-.032	.110	-.003	.162	.159	-.160	-.135	.040	.171
	P9	-.031	.775 ^a	-.012	-.071	.014	.067	-.191	.082	-.137	-.159	.020	.049	.065	-.020	-.006	-.090	-.072	.012	-.031
	P12	-.053	-.012	.611 ^a	-.357	-.070	-.218	.057	-.230	.132	.025	-.020	.138	.166	.065	-.077	-.072	-.150	-.083	-.239
	P13	.015	-.071	-.357	.773 ^a	-.183	-.098	-.066	.026	.083	-.061	-.114	.019	-.088	-.087	-.057	.073	.053	.205	.008
	P14	-.361	.014	-.070	-.183	.603 ^a	.095	-.112	-.028	.017	-.127	.259	-.067	-.054	-.185	.082	-.097	.148	-.157	-.255
	P15	-.013	.067	-.218	-.098	.095	.668 ^a	-.258	.113	-.222	.032	.041	-.198	.092	-.056	.201	.004	-.067	-.033	-.211
	P16	-.064	-.191	.057	-.066	-.112	-.258	.616 ^a	-.194	.219	.074	-.233	.236	-.198	.020	-.054	-.003	-.043	.028	.001
	P17	-.045	.082	-.230	.026	-.028	.113	-.194	.771 ^a	-.471	-.013	.002	-.294	-.122	-.052	.014	.079	.016	.135	.029
	P18	-.084	-.137	.132	.083	.017	-.222	.219	-.471	.756 ^a	-.263	-.086	.075	-.177	-.038	-.022	.029	.018	-.067	-.014
	P19	-.034	-.159	.025	-.061	-.127	.032	.074	-.013	-.263	.806 ^a	-.200	.043	.118	-.267	.130	-.033	-.164	-.001	-.060
	P20	-.032	.020	-.020	-.114	.259	.041	-.233	.002	-.086	-.200	.722 ^a	-.545	-.005	-.244	.093	-.128	.279	-.243	.049
	P21	.110	.049	.138	.019	-.067	-.198	.236	-.294	.075	.043	-.545	.714 ^a	-.237	.137	-.095	-.127	-.163	.057	.113
	P22	-.003	.065	.166	-.088	-.054	.092	-.198	-.122	-.177	.118	-.005	-.237	.830 ^a	-.135	.052	-.089	-.149	.139	-.073
	P23	.162	-.020	.065	-.087	-.185	-.056	.020	-.052	-.038	-.267	-.244	.137	-.135	.775 ^a	-.347	.157	-.135	.140	.038
	P24	.159	-.006	-.077	-.057	.082	.201	-.054	.014	-.022	.130	.093	-.095	.052	-.347	.602 ^a	-.663	.020	-.054	-.012
	P25	-.160	-.090	-.072	.073	-.097	.004	-.003	.079	.029	.033	-.128	-.127	-.089	.157	-.663	.624 ^a	-.040	.097	-.076
	P32	-.135	-.072	-.150	.053	.148	-.067	-.043	.016	.018	-.164	.279	-.163	-.149	-.135	.020	-.040	.451 ^a	-.500	.168
	P33	.040	.012	-.083	.205	-.157	-.033	.028	.135	-.067	.001	-.243	.057	.139	.140	-.054	.097	-.500	.446 ^a	-.084
	P34	.171	-.031	-.239	.008	-.255	-.211	.001	.029	-.014	-.080	-.049	.113	-.073	.038	-.012	-.076	.168	-.084	.684 ^a
	P35	-.025	-.093	.155	-.119	.083	-.072	.046	.061	-.048	-.015	.000	.002	-.152	.004	-.200	.202	-.052	-.050	.642 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Communalities

	Initial	Extraction
P2	1.000	.649
P9	1.000	.458
P12	1.000	.648
P13	1.000	.570
P14	1.000	.604
P15	1.000	.660
P16	1.000	.325
P17	1.000	.678
P18	1.000	.680
P19	1.000	.610
P20	1.000	.666
P21	1.000	.753
P22	1.000	.537
P23	1.000	.555
P24	1.000	.833
P25	1.000	.798
P32	1.000	.696
P33	1.000	.740
P34	1.000	.637
P35	1.000	.595

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.563	22.816	22.816	4.563	22.816	22.816	3.510	17.552	17.552
2	2.350	11.752	34.569	2.350	11.752	34.569	2.326	11.632	29.185
3	1.782	8.908	43.476	1.782	8.908	43.476	1.925	9.623	38.808
4	1.476	7.379	50.855	1.476	7.379	50.855	1.771	8.855	47.663
5	1.382	6.910	57.765	1.382	6.910	57.765	1.642	8.210	55.873
6	1.142	5.708	63.473	1.142	5.708	63.473	1.520	7.600	63.473
7	.966	4.830	68.303						
8	.928	4.640	72.943						
9	.771	3.854	76.796						
10	.712	3.560	80.357						
11	.636	3.182	83.539						
12	.589	2.945	86.485						
13	.519	2.595	89.079						
14	.443	2.213	91.292						
15	.398	1.992	93.284						
16	.387	1.933	95.217						
17	.317	1.586	96.802						
18	.252	1.260	98.062						
19	.216	1.082	99.144						
20	.171	.856	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component					
	1	2	3	4	5	6
P2	.071	.404	.202	-.080	.656	-.060
P9	.334	.276	.007	.166	.042	-.491
P12	.240	.630	-.203	.096	.048	.375
P13	.475	.391	-.371	-.219	-.045	.066
P14	.298	.561	-.147	-.090	.373	-.177
P15	.380	.403	.208	-.187	-.292	.435
P16	.400	.255	-.151	-.160	.139	.182
P17	.666	-.205	.200	-.310	.198	.129
P18	.647	-.134	.424	-.198	.021	-.157
P19	.595	.125	.328	-.007	.034	-.362
P20	.716	-.329	.069	-.020	-.070	.187
P21	.639	-.491	.108	.032	.020	.301
P22	.654	-.293	.029	-.148	.040	.010
P23	.675	-.111	-.084	.047	-.067	-.271
P24	.465	-.249	-.530	.521	.029	-.036
P25	.468	-.185	-.466	.481	.294	.098
P32	.184	.190	.548	.555	.087	.102
P33	.010	.295	.520	.583	-.124	.162
P34	.387	.503	-.232	-.011	-.424	-.015
P35	.361	.152	-.007	.053	-.599	-.281

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 6 components extracted.

Rotated Component Matrix^a

	Component					
	1	2	3	4	5	6
P2	.007	.083	-.095	.042	.128	.784
P9	.014	.066	.132	.626	.085	.191
P12	-.115	.732	.137	-.054	.186	.209
P13	.143	.644	.136	.210	-.249	.105
P14	-.038	.400	.076	.320	-.066	.574
P15	.280	.656	-.282	-.043	.241	-.106
P16	.234	.453	.093	.019	-.085	.221
P17	.791	.120	-.019	.025	-.069	.181
P18	.720	-.009	-.161	.341	.106	.088
P19	.451	.054	-.060	.577	.183	.181
P20	.752	.133	.230	.045	.046	-.161
P21	.790	.000	.279	-.140	.087	-.157
P22	.689	.063	.166	.139	-.110	-.019
P23	.480	.101	.290	.473	-.067	-.052
P24	.160	.061	.868	.158	-.022	-.157
P25	.210	.093	.857	.002	.027	.104
P32	.108	-.026	.049	.101	.808	.134
P33	-.098	.058	-.041	.064	.848	-.041
P34	-.033	.663	.035	.391	.002	-.205
P35	.096	.254	-.040	.563	.051	-.447

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 11 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5	6
1	.773	.391	.306	.388	.062	.048
2	-.442	.694	-.235	.284	.234	.364
3	.315	-.300	-.622	.049	.641	.104
4	-.267	-.162	.638	.099	.686	-.123
5	.086	-.230	.239	-.233	-.047	.909
6	.171	.443	.034	-.838	.240	-.115

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Lampiran 11. Analisis Faktor Putaran 4 (18 indikator)

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.719
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	775.714
	df	153
	Sig.	.000

Anti-image Matrices

		P2	P9	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P34	P35
Anti-image Covariance	P2	.725	-.032	-.054	.022	-.236	-.017	-.050	-.022	-.048	-.039	.001	.046	-.013	.092	.084	-.090	.130	-.025
	P9	-.032	.814	-.020	-.046	.016	.044	-.147	.054	-.083	-.121	.022	.020	.038	-.018	-.005	-.053	-.014	-.076
	P12	-.054	-.020	.606	-.201	-.042	-.158	.035	-.107	.065	-.011	.000	.052	.093	.035	-.041	-.032	-.133	.088
	P13	.022	-.046	-.201	.647	-.110	-.050	-.046	-.011	.055	-.017	-.053	.018	-.062	-.062	-.023	.028	-.001	-.065
	P14	-.236	.016	-.042	-.110	.615	.063	-.070	-.008	.004	-.068	.107	-.022	-.015	-.091	.036	-.042	-.174	.055
	P15	-.017	.044	-.158	-.050	.063	.653	-.177	.070	-.122	.008	.027	-.104	.053	-.035	.099	.004	-.127	-.056
	P16	-.050	-.147	.035	-.046	-.070	-.177	.697	-.110	.122	.044	-.119	.116	-.126	.008	-.027	-.003	.005	.031
	P17	-.022	.054	-.107	-.011	-.008	.070	-.110	.447	-.207	.003	.008	-.118	-.066	-.031	.009	.028	.014	.044
	P18	-.048	-.083	.065	.055	.004	-.122	.122	-.207	.439	-.136	-.043	.031	-.083	-.014	-.011	.015	-.009	-.030
	P19	-.039	-.121	-.011	-.017	-.068	.008	.044	.003	-.136	.571	-.083	.006	.057	-.157	.061	-.016	-.020	-.021
	P20	.001	.022	.000	-.053	.107	.027	-.119	.008	-.043	-.083	.383	-.197	.022	-.093	.032	-.044	-.049	.002
	P21	.046	.020	.052	.018	-.022	-.104	.116	-.118	.031	.006	-.197	.355	-.116	.051	-.035	-.051	.066	-.005
	P22	-.013	.038	.093	-.062	-.015	.053	-.126	-.066	-.083	.057	.022	-.116	.532	-.087	.027	-.049	-.028	-.095
	P23	.092	-.018	.035	-.062	-.091	-.035	.008	-.031	-.014	-.157	-.093	.051	-.087	.515	-.152	.067	.034	.003
	P24	.084	-.005	-.041	-.023	.036	.099	-.027	.009	-.011	.061	.032	-.035	.027	-.152	.375	-.260	-.007	-.105
	P25	-.090	-.053	-.032	.028	-.042	.004	-.003	.028	.015	-.016	-.044	-.051	-.049	.067	-.260	.410	-.035	.113
	P34	.130	-.014	-.133	-.001	-.174	-.127	.005	.014	-.009	-.020	-.049	.066	-.028	.034	-.007	-.035	.591	-.226
	P35	-.025	-.076	.088	-.065	.055	-.056	.031	.044	-.030	-.021	.002	-.005	-.095	.003	-.105	.113	-.226	.702
Anti-image Correlation	P2	.514 ^a	-.042	-.082	.032	-.353	-.025	-.070	-.039	-.085	-.061	.001	.090	-.022	.150	.162	-.165	.198	-.035
	P9	-.042	.761 ^a	-.029	-.063	.022	.060	-.195	.090	-.138	-.177	.039	.037	.057	-.028	-.005	-.091	-.020	-.100
	P12	-.082	-.029	.638 ^a	-.321	-.069	-.251	.054	-.206	.127	-.018	.000	.113	.164	.062	-.085	-.064	-.223	.135
	P13	.032	-.063	-.321	.819 ^a	-.174	-.078	-.069	-.021	.104	-.028	-.106	.037	-.105	-.107	-.046	.054	-.001	-.097
	P14	-.353	.022	-.069	-.174	.644 ^a	.099	-.106	-.015	.008	-.116	.220	-.047	-.026	-.162	.075	-.084	-.288	.084
	P15	-.025	.060	-.251	-.078	.099	.642 ^a	-.262	.129	-.228	.014	.053	-.215	.089	-.060	.200	.008	-.204	.083
	P16	-.070	-.195	.054	-.069	-.106	-.262	.613 ^a	-.197	.221	.069	-.231	.233	-.208	.013	-.053	-.005	.008	.044
	P17	-.039	.090	-.206	-.021	-.015	.129	-.197	.777 ^a	-.468	.006	.018	-.295	-.135	-.066	.022	.066	.027	.078
	P18	-.085	-.138	.127	.104	.008	-.228	.221	-.468	.751 ^a	-.272	-.104	.078	-.172	-.030	-.026	.036	-.017	-.054
	P19	-.061	-.177	-.018	-.028	-.116	.014	.069	.006	-.272	.811 ^a	-.177	.014	.104	-.290	.131	-.032	-.034	-.033
	P20	.001	.039	.000	-.106	.220	.053	-.231	.018	-.104	-.177	.778 ^a	-.535	.048	-.209	.085	-.112	-.103	.004
	P21	.090	.037	.113	.037	-.047	-.215	.233	-.295	.078	.014	-.535	.721 ^a	-.266	.120	-.095	-.133	.145	-.009
	P22	-.022	.057	.164	-.105	-.026	.089	-.208	-.135	-.172	.104	.048	-.266	.832 ^a	-.166	.060	-.104	-.050	-.156
	P23	.150	-.028	.062	-.107	-.162	-.060	.013	-.066	-.030	-.290	-.209	.120	-.166	.792 ^a	-.345	.147	.062	.004
	P24	.162	-.005	-.085	-.046	.075	.200	-.053	.022	-.026	.131	.085	-.095	.060	-.345	.603 ^a	-.662	-.016	-.205
	P25	-.165	-.091	-.064	.054	-.084	.008	-.005	.066	.036	-.032	-.112	-.133	-.104	.147	-.662	.630 ^a	-.071	.210
	P34	.198	-.020	-.223	-.001	-.288	-.204	.008	.027	-.017	-.034	-.103	.145	-.050	.062	-.016	-.071	.685 ^a	-.351
	P35	-.035	-.100	.135	-.097	.084	-.083	.044	.078	-.054	-.033	.004	-.009	-.156	.004	-.205	.210	-.351	.639 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Communalities

	Initial	Extraction
P2	1.000	.648
P9	1.000	.463
P12	1.000	.606
P13	1.000	.503
P14	1.000	.596
P15	1.000	.627
P16	1.000	.325
P17	1.000	.664
P18	1.000	.693
P19	1.000	.618
P20	1.000	.666
P21	1.000	.740
P22	1.000	.519
P23	1.000	.542
P24	1.000	.827
P25	1.000	.776
P34	1.000	.623
P35	1.000	.593

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.537	25.207	25.207	4.537	25.207	25.207	3.458	19.212	19.212
2	2.306	12.812	38.019	2.306	12.812	38.019	2.363	13.130	32.342
3	1.656	9.202	47.222	1.656	9.202	47.222	1.920	10.667	43.009
4	1.368	7.602	54.824	1.368	7.602	54.824	1.799	9.993	53.002
5	1.160	6.444	61.268	1.160	6.444	61.268	1.488	8.266	61.268
6	.967	5.370	66.638						
7	.929	5.161	71.799						
8	.832	4.624	76.423						
9	.661	3.672	80.095						
10	.638	3.545	83.640						
11	.564	3.135	86.775						
12	.507	2.818	89.593						
13	.413	2.296	91.888						
14	.404	2.242	94.130						
15	.369	2.051	96.181						
16	.285	1.583	97.764						
17	.220	1.223	98.987						
18	.182	1.013	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
P2	.062	.385	-.248	.655	.079
P9	.329	.267	.042	.036	.530
P12	.235	.639	.187	.046	-.325
P13	.481	.463	.157	-.068	-.167
P14	.298	.586	.022	.379	.139
P15	.375	.379	-.295	-.295	-.410
P16	.401	.286	.030	.125	-.257
P17	.668	-.198	-.328	.196	-.180
P18	.644	-.169	-.468	.031	.169
P19	.588	.084	-.307	.042	.410
P20	.722	-.336	-.049	-.043	-.169
P21	.640	-.504	-.031	.035	-.271
P22	.655	-.277	-.080	.027	-.080
P23	.676	-.095	.093	-.074	.250
P24	.469	-.213	.742	.039	.099
P25	.471	-.152	.660	.309	-.018
P34	.391	.527	.141	-.414	.011
P35	.360	.144	.018	-.605	.275

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 5 components extracted.

Rotated Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
P2	.002	.101	-.104	.084	.788
P9	-.004	.079	.135	.641	.165
P12	-.111	.737	.098	-.031	.199
P13	.124	.653	.163	.179	.059
P14	-.050	.412	.102	.318	.558
P15	.283	.651	-.334	-.005	-.107
P16	.231	.473	.102	-.007	.193
P17	.784	.124	-.017	.049	.179
P18	.710	-.012	-.170	.389	.094
P19	.435	.058	-.070	.624	.176
P20	.761	.125	.215	.067	-.142
P21	.802	.001	.252	-.117	-.141
P22	.681	.081	.180	.119	-.045
P23	.464	.113	.306	.462	-.083
P24	.167	.074	.864	.138	-.169
P25	.222	.107	.839	.008	.106
P34	-.041	.651	.034	.384	-.220
P35	.083	.255	-.038	.540	-.478

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 9 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5
1	.765	.405	.301	.400	.022
2	-.469	.742	-.198	.275	.339
3	-.368	.131	.893	-.089	-.203
4	.094	-.213	.257	-.207	.915
5	-.225	-.472	.080	.845	.082

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Lampiran 12. Analisis Faktor Putaran 5 (16 indikator)

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.724
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square df	654.199
	Sig.	.000

Anti-image Matrices

		P2	P9	P12	P13	P14	P15	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P24	P25	P34	P35
Anti-image Covariance	P2	.745	-.043	-.060	.031	-.240	-.027	-.026	-.039	-.009	.010	.050	-.008	.128	-.108	.128	-.024
	P9	-.043	.847	-.013	-.060	-.002	.006	.032	-.063	-.133	-.007	.051	.009	-.012	-.054	-.012	-.072
	P12	-.060	-.013	.610	-.199	-.034	-.159	-.105	.064	-.002	.014	.047	.114	-.033	-.037	-.137	.087
	P13	.031	-.060	-.199	.658	-.132	-.072	-.023	.066	-.037	-.081	.034	-.088	-.049	.037	.004	-.064
	P14	-.240	-.002	-.034	-.132	.638	.044	-.026	.015	-.105	.091	-.002	-.047	.008	.032	-.175	.061
	P15	-.027	.006	-.159	-.072	.044	.703	.045	-.104	.011	-.011	-.082	.018	.101	-.009	-.133	-.052
	P17	-.026	.032	-.105	-.023	-.026	.045	.467	-.208	.001	-.019	-.108	-.102	-.005	.034	.018	.051
	P18	-.039	-.063	.064	.066	.015	-.104	-.208	.462	-.172	-.029	.013	-.072	-.013	.019	-.009	-.037
	P19	-.009	-.133	-.002	-.037	-.105	.011	.001	-.172	.627	-.125	.017	.046	.020	.006	-.011	-.024
	P20	.010	-.007	.014	-.081	.091	-.011	-.019	-.029	-.125	.423	-.200	-.018	.001	-.037	-.046	.009
	P21	.050	.051	.047	.034	-.002	-.082	-.108	.013	.017	-.200	.381	-.100	-.019	-.063	.067	-.011
	P22	-.008	.009	.114	-.088	-.047	.018	-.102	-.072	.046	-.018	-.100	.572	-.004	-.042	-.023	-.096
	P24	.128	-.012	-.033	-.049	.008	.101	-.005	-.013	.020	.001	-.019	-.004	.427	-.279	.003	-.118
	P25	-.108	-.054	-.037	.037	-.032	.009	.034	.019	.006	-.037	-.063	-.042	-.279	.419	-.040	.115
	P34	.128	-.012	-.137	.004	-.175	-.133	.018	-.009	-.011	-.046	.067	-.023	.003	-.040	.594	-.228
	P35	-.024	-.072	.087	-.064	.061	-.052	.051	-.037	-.024	.009	-.011	-.096	-.118	.115	-.228	.704
Anti-image Correlation	P2	.489 ^a	-.054	-.089	.045	-.348	-.037	-.045	-.067	-.013	.017	.093	-.012	.227	-.192	.192	-.033
	P9	-.054	.803 ^a	-.018	-.081	-.003	.008	.052	-.101	-.183	-.012	.090	.014	-.021	-.091	-.017	-.093
	P12	-.089	-.018	.637 ^a	-.314	-.054	-.243	-.197	.120	-.004	.027	.097	.193	-.066	-.073	-.228	.133
	P13	.045	-.081	-.314	.757 ^a	-.204	-.106	-.042	.120	-.058	-.153	.068	-.143	-.093	.070	.006	-.094
	P14	-.348	-.003	-.054	-.204	.646 ^a	.066	-.048	.027	-.166	.175	-.004	-.078	.015	-.063	-.284	.091
	P15	-.037	.008	-.243	-.106	.066	.718 ^a	.078	-.183	.017	-.021	-.159	.028	.185	.016	-.206	-.074
	P17	-.045	.052	-.197	-.042	-.048	.078	.787 ^a	-.447	.002	-.043	-.256	-.198	-.011	.077	.034	.089
	P18	-.067	-.101	.120	.120	.027	-.183	-.447	.768 ^a	-.320	-.065	.032	-.140	-.028	.043	-.017	-.065
	P19	-.013	-.183	-.004	-.058	-.166	.017	.002	-.320	.802 ^a	-.243	.035	.077	.038	.012	-.017	-.037
	P20	.017	-.012	.027	-.153	.175	-.021	-.043	-.065	-.243	.802 ^a	-.498	-.036	.002	-.088	-.093	.016
	P21	.093	.090	.097	.068	-.004	-.159	-.256	.032	.035	-.498	.769 ^a	-.214	-.046	-.156	.141	-.021
	P22	-.012	.014	.193	-.143	-.078	.028	-.198	-.140	.077	-.036	-.214	.855 ^a	-.008	-.085	-.040	-.151
	P24	.227	-.021	-.066	-.093	.015	.185	-.011	-.028	.038	.002	-.046	-.008	.610 ^a	-.659	.007	-.215
	P25	-.192	-.091	-.073	.070	-.063	.016	.077	.043	.012	-.088	-.156	-.085	-.659	.615 ^a	-.081	.212
	P34	.192	-.017	-.228	.006	-.284	-.206	.034	-.017	-.017	-.093	.141	-.040	.007	-.081	.673 ^a	-.352
	P35	-.033	-.093	.133	-.094	.091	-.074	.089	-.065	-.037	.016	-.021	-.151	-.215	.212	-.352	.611 ^a

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Communalities

	Initial	Extraction
P2	1.000	.640
P9	1.000	.560
P12	1.000	.692
P13	1.000	.514
P14	1.000	.605
P15	1.000	.596
P17	1.000	.670
P18	1.000	.698
P19	1.000	.547
P20	1.000	.662
P21	1.000	.756
P22	1.000	.516
P24	1.000	.816
P25	1.000	.808
P34	1.000	.645
P35	1.000	.658

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.009	25.055	25.055	4.009	25.055	25.055	3.293	20.580	20.580
2	2.248	14.053	39.108	2.248	14.053	39.108	2.127	13.292	33.872
3	1.650	10.309	49.417	1.650	10.309	49.417	1.880	11.747	45.619
4	1.361	8.505	57.922	1.361	8.505	57.922	1.572	9.826	55.445
5	1.117	6.978	64.900	1.117	6.978	64.900	1.513	9.455	64.900
6	.924	5.777	70.677						
7	.743	4.643	75.320						
8	.696	4.351	79.671						
9	.642	4.013	83.684						
10	.569	3.557	87.241						
11	.491	3.068	90.309						
12	.411	2.567	92.876						
13	.376	2.353	95.229						
14	.290	1.811	97.040						
15	.242	1.510	98.550						
16	.232	1.450	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
P2	.075	.370	-.234	.661	.078
P9	.315	.268	.041	.058	.620
P12	.239	.649	.204	.050	-.412
P13	.463	.472	.165	-.066	-.213
P14	.282	.596	.027	.408	.060
P15	.381	.373	-.279	-.323	-.360
P17	.687	-.195	-.306	.180	-.184
P18	.673	-.137	-.450	.053	.145
P19	.582	.126	-.305	.096	.301
P20	.726	-.332	-.031	-.067	-.136
P21	.678	-.495	-.002	.005	-.228
P22	.657	-.283	-.065	-.001	.015
P24	.451	-.197	.749	.042	.106
P25	.481	-.150	.682	.297	.017
P34	.396	.551	.156	-.399	.039
P35	.366	.171	.024	-.587	.386

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 5 components extracted.

Rotated Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
P2	.027	.024	-.087	.794	-.030
P9	.042	-.009	.150	.292	.671
P12	-.094	.769	.116	.255	-.113
P13	.140	.658	.171	.138	.115
P14	-.014	.383	.107	.649	.161
P15	.286	.642	-.308	-.073	.042
P17	.792	.112	.006	.165	-.049
P18	.755	.002	-.143	.161	.287
P19	.496	.086	-.067	.303	.444
P20	.756	.117	.233	-.147	.042
P21	.792	.011	.284	-.184	-.122
P22	.674	.027	.200	-.045	.139
P24	.155	.070	.867	-.131	.135
P25	.215	.073	.863	.109	-.004
P34	-.002	.662	.068	-.075	.444
P35	.120	.246	-.007	-.329	.689

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 7 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5
1	.810	.373	.312	.103	.310
2	-.421	.713	-.185	.449	.281
3	-.375	.142	.896	-.189	-.032
4	.068	-.297	.244	.852	-.348
5	-.144	-.494	.081	.158	.839

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

Lampiran 13. Analisis Faktor Putaran 6 (15 indikator)

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.737
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	619.794
	df	105
	Sig.	.000

Anti-image Matrices

	P9	P12	P13	P14	P15	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P24	P25	P34	P35
Anti-image Covariance	P9	.849	-.016	-.059	-.018	.005	.031	-.066	-.134	-.007	.055	.009	-.005	-.063	-.005
	P12	-.016	.614	-.198	-.061	-.163	-.108	.061	-.003	.014	.052	.114	-.025	-.048	-.133
	P13	-.059	-.198	.659	-.139	-.072	-.022	.068	-.037	-.081	.032	-.088	-.058	.043	-.002
	P14	-.018	-.061	-.139	.726	.041	-.040	.003	-.122	.107	.016	-.056	.059	-.079	-.158
	P15	.005	-.163	-.072	.041	.704	.044	-.106	.011	-.011	.017	.112	.005	-.134	-.053
	P17	.031	-.108	-.022	-.040	.044	.468	-.210	.001	-.019	-.107	-.103	.000	.031	.023
	P18	-.066	.061	.068	.003	-.106	-.210	.464	-.173	-.028	.016	-.072	-.006	.014	-.003
	P19	-.134	-.003	-.037	-.122	.011	.001	-.173	.627	-.125	.018	.046	.023	.005	-.009
	P20	-.007	.014	-.081	.107	-.011	-.019	-.028	-.125	.423	-.203	-.018	-.001	-.037	-.050
	P21	.055	.052	.032	.016	-.081	-.107	.016	.018	-.203	.384	-.100	-.029	-.058	.061
	P22	.009	.114	-.088	-.056	.017	-.103	-.072	.046	-.100	.572	-.003	-.044	-.023	-.096
	P24	-.005	-.025	-.058	.059	.112	.000	-.006	.023	-.001	-.029	-.003	.450	-.285	-.020
	P25	-.063	-.048	.043	-.079	.005	.031	.014	.005	-.037	-.058	-.044	-.285	.436	-.024
	P34	-.005	-.133	-.002	-.158	-.134	.023	-.003	-.009	-.050	.061	-.023	-.020	-.024	.617
	P35	-.074	.086	-.063	.060	-.053	.050	-.038	-.025	-.009	-.009	-.096	-.120	.116	-.233
Anti-image Correlation	P9	.795 ^a	-.022	-.079	-.023	.006	.049	-.105	-.184	-.012	.096	.013	-.009	-.103	-.007
	P12	-.022	.631 ^a	-.312	-.091	-.247	-.202	.115	-.005	.028	.106	.193	-.047	-.093	-.216
	P13	-.079	-.312	.757 ^a	-.201	-.105	-.040	.123	-.057	-.154	.064	-.143	-.106	.080	-.003
	P14	-.023	-.091	-.201	.666 ^a	.057	-.068	.004	-.182	.193	.030	-.088	.103	-.141	-.235
	P15	.006	-.247	-.105	.057	.714 ^a	.077	-.186	.016	-.020	-.156	.027	.199	.009	-.203
	P17	.049	-.202	-.040	-.068	.077	.784 ^a	-.452	.001	-.042	-.253	-.199	.000	.070	.043
	P18	-.105	.115	.123	.004	-.186	-.452	.767 ^a	-.321	-.064	.038	-.141	-.014	.031	-.005
	P19	-.184	-.005	-.057	-.182	.016	.001	-.321	.795 ^a	-.243	.036	.077	.043	.009	-.015
	P20	-.012	.028	-.154	.193	-.020	-.042	-.064	-.243	.797 ^a	-.502	-.036	-.002	-.086	-.098
	P21	.096	.106	.064	.030	-.156	-.253	.038	.036	-.502	.771 ^a	-.213	-.070	-.142	.126
	P22	.013	.193	-.143	-.088	.027	-.199	-.141	.077	-.036	-.213	.854 ^a	-.005	-.089	-.038
	P24	-.009	-.047	-.106	.103	.199	.000	-.014	.043	-.002	-.070	-.005	.626 ^a	-.644	-.039
	P25	-.103	-.093	.080	-.141	.009	.070	.031	.009	-.086	-.142	-.089	-.644	.633 ^a	-.045
	P34	-.007	-.216	-.003	-.235	-.203	.043	-.005	-.015	-.098	.126	-.038	-.039	-.045	.720 ^a
	P35	-.095	.131	-.093	.084	-.075	.088	-.067	-.037	.016	-.018	-.152	-.213	.209	-.353

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

Communalities

	Initial	Extraction
P9	1.000	.635
P12	1.000	.711
P13	1.000	.518
P14	1.000	.515
P15	1.000	.597
P17	1.000	.677
P18	1.000	.703
P19	1.000	.634
P20	1.000	.652
P21	1.000	.761
P22	1.000	.538
P24	1.000	.810
P25	1.000	.804
P34	1.000	.657
P35	1.000	.823

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	4.005	26.697	26.697	4.005	26.697	26.697	3.252	21.681	21.681
2	2.176	14.505	41.203	2.176	14.505	41.203	2.122	14.145	35.825
3	1.630	10.866	52.069	1.630	10.866	52.069	1.858	12.386	48.212
4	1.137	7.582	59.651	1.137	7.582	59.651	1.414	9.428	57.640
5	1.089	7.261	66.912	1.089	7.261	66.912	1.391	9.272	66.912
6	.882	5.883	72.795						
7	.720	4.798	77.593						
8	.653	4.351	81.944						
9	.607	4.046	85.990						
10	.501	3.343	89.333						
11	.426	2.843	92.175						
12	.387	2.582	94.757						
13	.295	1.964	96.721						
14	.251	1.677	98.398						
15	.240	1.602	100.000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
P9	.312	.265	.035	.320	.603
P12	.233	.663	.165	-.416	-.129
P13	.460	.502	.115	-.178	-.099
P14	.271	.537	.072	-.235	.304
P15	.379	.389	-.354	-.094	-.410
P17	.687	-.228	-.263	-.287	.035
P18	.672	-.171	-.427	.015	.201
P19	.579	.102	-.297	.028	.447
P20	.730	-.314	-.030	-.055	-.127
P21	.683	-.484	.023	-.118	-.216
P22	.659	-.286	-.044	.089	-.111
P24	.456	-.136	.751	.139	.001
P25	.481	-.136	.736	-.072	.079
P34	.395	.614	.048	.268	-.223
P35	.368	.231	-.078	.749	-.258

Extraction Method: Principal Component Analysis.

a. 5 components extracted.

Rotated Component Matrix^a

	Component				
	1	2	3	4	5
P9	-.012	.063	.144	.171	.762
P12	-.073	.836	.067	-.042	-.016
P13	.152	.665	.138	.155	.102
P14	-.042	.581	.055	-.094	.405
P15	.311	.521	-.316	.330	-.143
P17	.787	.162	-.019	-.121	.127
P18	.727	.016	-.151	.083	.381
P19	.455	.162	-.090	.040	.625
P20	.764	.048	.236	.105	.005
P21	.807	-.052	.289	.023	-.151
P22	.670	-.027	.208	.207	.045
P24	.161	.051	.873	.136	.036
P25	.215	.143	.854	-.061	.060
P34	.005	.535	.065	.592	.124
P35	.114	-.008	.043	.889	.132

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

Component Transformation Matrix

Component	1	2	3	4	5
1	.804	.343	.302	.258	.279
2	-.450	.788	-.174	.297	.242
3	-.321	.089	.932	-.072	-.126
4	-.181	-.473	.081	.819	.257
5	-.124	-.174	.062	-.411	.884

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

BIODATA RESPONDEN



Della Affesia Putri, ST. Lahir di Sidoarjo, tanggal 4 Juni 1992 dan berdomisili di Kabupaten Sidoarjo. Penulis telah menempuh pendidikan di SD Negeri Pucang 2 Sidoarjo. Kemudian melanjutkan sekolah menengah tingkat pertama di SMP Negeri 1 Sidoarjo, dan sekolah tingkat menengah atas di SMA Negeri 1 Sidoarjo.

Setelah lulus, penulis melanjutkan masa studinya dan memperoleh gelar Sarjana Arsitektur di Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) Surabaya. Penulis diberi kesempatan untuk melanjutkan jenjang lanjutan pada Program Pascasarjana Arsitektur ITS di dalam bidang Real Estate, dibiayai sepenuhnya oleh Dikti melalui program Beasiswa Fresh Graduate pada tahun 2014.

Saat ini penulis telah menyelesaikan Tesisnya yang berjudul “Pengambilan Keputusan Konsumen untuk Berinvestasi pada Apartemen dan Perumahan di Surabaya Timur”. Apabila terdapat kritik maupun saran yang membangun terkait dengan penelitian ini, silahkan hubungi penulis pada alamat e-mail korespondensi affesiadella@gmail.com.

